■ سلسلة المدرب العملية

مهــــارات
إدارة المشروعات الصغيرة

دكتور

محمد هيكل

أستاذ وخبير العلوم الإدارية

مجموعة النيل العربية

عنوان الكتـــاب : مهارات إدارة المشروعات الصغيرة
تـــألـــيـــف : د. محمد هيكل
رقـــم الإيـــداع : 20930 / 2002
التـــرقـــيم الدولى : 7 - 79 - 5919 - 977
الطبـــعـــة : الأولى
سنة النشـــر : 2003
النـــاشـــر : مجموعة النيل العربية
العـــنـــوان : ص.ب : 4051 الحي السابع
مدينة نصر - القاهرة - ج.م.ع
التليـــفـــون : 2754583 - 00202/2707696
الفـــاكـس : 00202/2707696
بريـد إلكتـــروني : e-mail: arab_nile_group@hotmail.com
e-mail: arab_nile_group@link.net

• حقوق النشر •

لايجوز نشر أي جزء من هذا الكتاب أو اختزان مادته بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي نحو أو بأية طريقة سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية أو خلاف ذلك إلا بموافقة الناشر على هذا كتابة ومقدماً .

الشباب والمشروعات الصغيرة

إن مصر تحتاج إلى عشرات الآلاف من المشروعات الصغيرة المتوسطة التي يمكن أن يقوم عليها شباب ناهض ، يستطيع من خلال تكوينه العلمي والعملي أن يضفي على هذه الأنشطة روحاً عصرية ويطور أساليبها ويزيد من كفاءتها بما يضمن لها فرص النجاح المفترض .

ولأن المشروعات الصغيرة والمتوسطة لها ديناميكيتها واحتياجاتها الخاصة التي تختلف عن المشروعات الكبيرة ، فإن العديد من الدول النامية بل والمتقدمة ركزت جانباً كبيراً من جهودها على تطوير هذه المؤسسات وتنمية قدراتها الحرفية والإبداعية وتشجيع الشباب على الدخول في مجالاتها المختلفة . ولدينا في مصر أمثلة نجاح رائعة لشباب ناجح استطاع تطوير مشروعاته الصغيرة ، وتمكن من ترسيخ أقدامه في السوق المحلية ، وحقق نتائج طيبة مكنته من توسيع نشاطه على نحو متزايد . وشبابنا غال لأنه كان دائماً قلب مصر النابض وساعدها القوي وضميرها الواعي . تسري في روحه الوثابة مشاعر الوطنية مسرى الدم في العروق ، ولا يتأخر لحظة عن نداء الواجب .

الرئيس محمد حسني مبارك

رئيس الجمهورية

في لقائه مع شباب الجامعات بالإسكندرية

25 أغسطس 1999

إهـــداء

إلى شباب مصر الواعد ...

إلى قيادات مصر المخلصة ...

إلى كل المهتمين بمستقبل مصر ...

أهدي هذا الكتاب

المحتويات

الهدف من الكتاب

- يهدف هذا الكتاب إلى إكساب المستثمر الصغير المعلومات والمفاهيم الخاصة بالمشروعات الصغيرة ، بحيث يكون على دراية كاملة بمختلف الجوانب الإدارية بتشغيل المشروع الصغير وضمان نجاحه .
- ويهدف هذا الكتاب إلى إعداد وتنمية مهارات رجل الأعمال الصغير ليكون قادراً على إدارة المشروع بكفاءة وفاعلية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية .
- كما يهدف هذا الكتاب إلى تغيير الاتجاهات السلوكية وتصحيح مفاهيم وأفكار المستثمر الصغير عن المشروعات الصغيرة باعتبار أن المشروع الصغير هو وسيلة تحقيق حلم الشباب وتحقيق المستقبل الواعد لهم ولوطنهم .

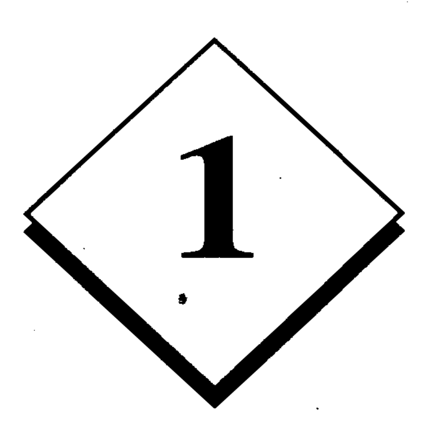
كلمة للمستثمر الصغير

- هل تريد أن تكون مستثمراً ناجحاً؟
- هل تريد أن تصبح واحداً من أصحاب المشــروعات المتميزة ؟

أم أن تصبح موظفاً يتقاضى راتباً محدوداً في نهاية كل شهر؟

- ما هي مفاتيح الإدارة الناجحة في المشروعات الصغيرة؟
- هل تريد أن تصبح رجل أعمال ناجح له اسم ومكانة واعدة؟

هذا المؤلف يعد إطلالة من منظور شامل يربط بين المشروعات الصغيرة وبين التنمية الشاملة في مصر مع بدايات القرن الحادي والعشرين .



أهمية المشروعات الصغيرة

أهمية المشروعات الصغيرة

تنقسم المشروعات الصغيرة إلى عدد من المستويات طبقاً لأهميتها إلى :-

أولاً :- على مستوى الفرد صاحب المشروع :-

تتمثل أهمية المشروعات الصغيرة على مستوى الفرد صاحب المشروع فيما يلي :-

1- إشباع حاجة الفرد صاحب المشروع في إثبات الذات كشخصية مستقلة لها كيانها الخاص .

2- يوفر المشروع الصغير لصاحبه فرصة تحقيق رسالته وغايته الخاصة في الحياة العملية .

3- ضمان الحصول على دخل ذاتي له ولأسرته ، بصفة خاصة ، إذا أدير المشروع بأسلوب علمي رشيد .

4- إن صاحب المشروع الصغير الناجح يشعر أنه إنسان استطاع أن يحقق لنفسه ولمجتمعه ما لم يحققه الآخرون ومن هنا كان التمايز بين صاحب المشروع والآخرين.

5- إن المشروع الصغير هو طريق الحرية والإبداع لدى الأفراد في الحياه العملية .

6- إن المشروع الصغير فرصة لصاحبه لتوظيف مهاراته وقدراته الفنية وخبرته العملية والعلمية لخدمة مشروعه كهواية يعشقها قبل أن تكون وظيفة .

7- إن تشجيع الشباب وتسهيل امتهانهم للأعمال الحرة في المشروعات الصغيرة يوفر عليهم الوقت الذي قد يقضونه في انتظار التوظف في القطاعين الحكومي والخاص ، ويجنب الشباب إهدار طاقاتهم البشرية .

ثانياً :- على مستوى المجتمع :-

تتمثل أهمية المشروعات الصغيرة على مستوى المجتمع فيما يلي :-

1- إن المشروعات الصغيرة تعمل في مجال الأنشطة الإنتاجية الخدمية والسلعية والفكرية .

2- إن المشروعات الصغيرة تغطي جزءاً كبيراً من احتياجات السوق المحلي .

3- إنها تساهم إلى حد كبير في إعداد العمالة الماهرة .

4- إنها تشارك في حل مشكلة البطالة في المجتمع .

5- إنها كانت خير دليل على نجاح تقدم دول شرق آسيا اقتصادياً وغزوها للأسواق العالمية .

6- تعد المكون الأساسي في هيكل الإنتاج والاقتصاد في بلاد العالم .

7- استيعابها للقطاع الأكبر من العمالة في مختلف المجتمعات .

8- إن تشجيع المشروعات الصغيرة خاصة العاملة في مجال الصناعات يساعد على تطوير التكنولوجيا والفنون الإنتاجية المحلية في المجتمع ودفع هذه المشروعات إلى مواقف تنافسية جيدة .

9- إن مصر تتمتع بالمقومات الحضارية والعلمية والبشرية والخبرة التي تساعدها على تحقيق طفرة قوية في مجال المشروعات الصغيرة .

10- إن القيادات السياسية والإدارية العليا في مصر أبدت مساندتها الصادقة والقوية للمشروعات الصغيرة استغلالاً لطاقات الشباب ودفعاً لعجلة التنمية الصناعية .

11- أنشأت جمهورية مصر العربية الصندوق الاجتماعي للتنمية كجهاز قومي يتبع رئاسة مجلس الوزراء في عام 1991 ، بهدف المساهمة في حل مشكلة البطالة من خلال توفير فرص العمل ودعم المشروعات الصغيرة ، والحد من ضغوط إجراءات الإصلاح الاقتصادي على محدودي الدخل في مصر ، وقد حقق الصندوق الاجتماعي للتنمية نتائج باهرة في هذا الصدد جعلته من أوائل الصناديق المماثلة على مستوى العالم .

12- إن المشروعات الصغيرة تعمل على تحقيق التوازن الإقليمي ، في ربوع المجتمع ، لعملية التنمية الاقتصادية (صناعة / تجارة / خدمات / مقاولات) وفي الانتشار الجغرافي وتحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم الدولة وزيادة حجم الاستثمارات في هذه الأقاليم ، وزيادة فرص العمل وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في أقاليم معينة .

13- إن تحقيق هدف غرس قيم العمل الحر في المشروعات الصغيرة يتطلب تضافر جهود المؤسسات العاملة في مجال التعليم والتدريب والإعلام .

ثالثاً :- على المستوى العالمي :-

1- إن المشروعات الصغيرة أصبحت علماً قائماً بذاته يدرس في الجامعات والمعاهد العلمية ، وقد أفردت لها المقررات الخاصة بها .

2- إن المشروعات والصناعات الصغيرة قد تعرضت لها مختلف العلوم كالإدارة والاقتصاد والهندسة والقانون والبيئة والزراعة من زوايا مختلفة ومتعددة .

3- في مجال التدريب والتنمية أصبحت للمشروعات الصغيرة برامج تدريبية عديدة ومتنوعة تشمل : مفاهيمها وأنواعها وأبعادها وأركانها ووظائفها ومهارات القائمين عليها ، كما تتضمن دراسات السوق والتسويق ودراسات الجدوى والبيئة ، والأمن

الصناعي وغيرها من الموضوعات المختلفة .

4- تهتم معظم دول العالم الآن بعقد الندوات والمؤتمرات وحلقات النقاش والبحث وورش العمل حول المشروعات الصغيرة وأثرها على المجتمع اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً وحضارياً

5- انتشار وسائل الإعلام المسموعة والمقروءة والمرئية على مستوى العالم التي تهتم بالمشروعات والصناعات الصغيرة في الدول المختلفة .

6- انتشار المنظمات والصناديق المعنية بدعم المشروعات الصغيرة على مستوى العالم .

7- اهتمام المنظمات الحكومية والقطاع العام والخاص والمنظمات غير الحكومية بالمشروعات الصغيرة ، إيماناً بأهمية هذه المشروعات وأثرها في المجتمع .

8- لو استعرضنا تاريخ بعض الأثرياء والمشاهير على مستوى العالم ، وعرفنا كيف بدأ كل منهم ، سوف نكتشف أن الكثيرين قد بدأوا بمشروعات صغيرة حتى ازداد نشاطهم وحجم أعمالهم ونطاقها على مستوى العالم وصارت من الشركات العملاقة متعددة الجنسيات .

9- باتت المشروعات الصغيرة كواحدة من أقوى أدوات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وأحد أهم العناصر الاستراتيجية في عمليات التنمية والتطور الاقتصادي في معظم دول العالم الصناعية والدول النامية على حد سواء .

ولا شك أن التقدم التكنولوجي الهائل وتحرير الأسواق وما يطلق عليه العولمة (Glo-balization) قد أدت إلى خلق أجيالاً جديدة من المؤسسات والأعمال ، والتي يمكن لها الاستفادة من مميزات هذا الوضع العالمي الجديد الذي يسمح بالحصول على المعرفة ورؤوس الأموال والأسواق في آن واحد .

من ناحية أخرى فإن هذه البيئة الجديدة تعتبر البيئة المثلى لظهور ونمو المؤسسات الصغيرة ، نظراً للطبيعة المرنة لهذه المشروعات الأكثر استعداداً للتوائم مع هذا

الوضع الجديد ، والذي يتطلب عادة سرعة الاستجابة لمتغيرات السوق والتطور السريع لحركة العرض والطلب وباتت فرصة هذه المشروعات في البقاء والنمو أكبر بكثير من الشركات الكبيرة والمؤسسات ذات الهياكل الضخمة قليلة المرونة أمام متغيرات السوق .

الأمر الذي يوضح الدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه هذه النوعية من المشروعات في زيادة الإنتاج والدخل القومي للدول الواعدة .

10- مع دخولنا القرن الحادي والعشرين عاد علماء الاقتصاد والعديد من العاملين في ميدان الأعمال ، ليكتشفوا قوة المبادرة الريادية الذاتية وأهمية المؤسسات الصغيرة في الصناعة والإنتاج والخدمات كعامل مساعد ومتمم ضروري إلى جانب مؤسسات الإنتاج الكبرى حيث يمكن أن تقوم بدور الصناعات المغذية أو المكملة للصناعات الكبيرة والمتوسطة .

11- تلعب المشروعات الصغيرة دوراً هاماً في الاقتصاد القومي لكثير من الدول المتقدمة والنامية . وتشير التحليلات الاقتصادية والاجتماعية للتجارب العالمية في هذا المجال إلى أن بعض الدول الآسيوية قد حققت إنجازات هائلة خلال العقدين الأخيرين وتحولت من قوى استهلاكية إلى قوى إنتاجية خلاقة باللجوء إلى المنتج الصغير والصناعات لصغيرة التي تتلاءم مع الزيادة وقلة الاستثمارات اللازمة لها ، وذلك من خلال استغلال الخامات المتاحة وابتكار أساليب تكنولوجية جديدة تتلاءم مع وفرة الأيدي العاملة لإنتاج سلع ترتبط بالحياه اليومية للمواطنين كالصناعات الغذائية والكيماوية والنسيجية والمعدنية وغيرها، وتلبي متطلبات الأسواق المحلية والتصدير .

12- ونظراً لاعتماد الكثير من الدول على المشروعات الصغيرة كمحور رئيسي للتنمية في زيادة الإنتاج وتوفير الخدمات ، فقد حرصت معظم الدول على العمل على زيادة نجاح المشروعات الصغيرة من خلال اتخاذ العديد من الإجراءات والخطط والوسائل

التي تحقق ما يلي :-

1- إعداد الـ Enterpreneurs من الشباب وزيادة نسبتهم من خلال تطوير الخطط والمناهج التعليمية وبرامج التدريب التي تؤهلهم ليصبحوا من رجال الأعمال والاتجاه نحو العمل الحر الخاص وتعظيم فرص النجاح .

2- تقديم التسهيلات والمزايا للمشروعات الصغيرة في مجالات إجراءات التراخيص والقروض والضرائب وتوفير البنية الأساسية اللازمة لإقامة المشروعات ، وغيرها من متطلبات قيامها ونجاحها .

تعريف المشروع الصغير

لا يوجد بين الدول المتقدمة أو النامية اتفاق على تعريف محدد للصناعات الحرفية والصغيرة لاختلاف طبيعة نشاطها الاقتصادي ودرجة نموه والظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة فيها .

ودراسة قطاع الصناعات الحرفية والصغيرة تتطلب تعريفاً واضحاً ومحدداً يتم على أساسه توفير البيانات اللازمة للتعرف على مكوناته ومقوماته وأنواع الأنشطة الاقتصادية والمناطق الجغرافية التي يتمركز فيها .

وقد وجدت محاولات للمفاضلة بين عدة معايير لوضع تعريف محدد للصناعات الصغيرة ومن هذه المعايير حجم الإنتاج ، حجم المبيعات ، حجم الأجور المدفوعة ، حجم الطاقة المستهلكة ، حجم العملة ... إلخ .

ويمكن تعريف المشروع الصغير من وجهة نظر العلوم المختلفة على النحو الآتي :-

1- المشروع الصغير من وجهة نظر علم الإحصاء :-

أخذت مصر بمعيار العمالة كأساس لتعريف قطاع الصناعات الحرفية والصغيرة حيث تعرف هذه الصناعات بأنها (الصناعات الحرفية والصغيرة التي تمارس داخل منشآت صغيرة

يعمل بكل منها 9 مشتغلين فأقل وتقوم بنشاط من الأنشطة الصناعية المختلفة لحسابها أو تقدمها كخدمة صناعية للغير وهي تابعة للقطاع الخاص ويغلب عليها الطابع الفردي ولا يمسك أغلبها دفاتر أو حسابات منتظمة .

2- المشروع الصغير من وجهة نظر علم الإدارة :-

يعرف المشروع الصغير :- أنه نشاط له هدف معين ووقت وموارد محددة .

3- المشروع الصغير من وجهة نظر علم الاقتصاد :-

استثمار يوجه لإنتاج محدد لتحقيق عائد ربح لصاحبه وعائد نفعي على المجتمع ، ويتميز بانخفاض حجم رأس المال المستثمر ، والتكنولوجيا البسيطة المستخدمة .

4- المشروع الصغير من وجهة نظر علم القانون :-

هو اتفاق أو عقد بين طرفين أو أكثر (مثلاً صاحب المشروع وجهة التمويل أو شخص آخر) يمكن تنفيذه قانوناً بمعنى أن النشاط الخاص بهذا الاتفاق لا يخالف أو يتعارض مع القانون مثل صناعة المواد المخدرة .

وقد حدد (B.P. Dhugana في عام 1992) في محاولته لوضع تصنيف موحد للمشروعات الصغيرة ، أن هناك ثلاثة أنواع من المشروعات تندرج جميعها تحت مسمى "المشروعات الصغيرة" في معظم دول العالم وهي :

1- الصناعات التقليدية الحرفية التي تستخدم طرق التصنيع التقليدية وتنتج منتجات يدوية وتقليدية تخدم الطبقات محدودة الدخل .

2- الصناعات التي تستخدم طرق التصنيع ما بين الحديثة والتقليدية وتتميز بتصنيع منتجات يزداد عليها الطلب مثل المنتجات الجلدية والأثاث ، مواد البناء ، إلخ .

3- الصناعات التي تنتج منتجات متطورة وفي مختلف المجالات (هندسية ، كيماوية ، صناعة الدواء ، إلخ) والتي تعمل في بعض الأحيان بعقود من الباطن من الشركات الكبيرة .

وتبعاً لتقرير إحدى الهيئات فإن هناك أربعة عشر تعريفاً للمشروعات الصغيرة في مصر، غالبيتـها تعتبر أن المشروع الصغـير هو المشروع الذي يقل عدد العاملين فيـه عن عشرة أفراد بينما المشروعات المتوسطة يتراوح عدد العاملين فيها بين 10 و 49 عاملاً .

خصائص المشروع الصغير

ثمة خصائص تميز المشروع الصغير على النحو الآتي :-

1- صغر حجم المشروع مقارنة بالمشروع الكبير .

2- لا يحتاج المشروع الصغير إلى مساحة كبيرة لأداء نشاطه .

3- يتميز المشروع الصغير بالجمع بين الإدارة والملكية أفراداً وشركاء .

4- استقلال الأداء حيث إن صاحب المشروع عادة ما يكون هو مدير المشروع .

5- لا يحتـاج المشروع الصغيـر إلى تمويل كبير سـواء ذاتياً أو من منظمات التـمويل في المجتمع وانخفاض احتياجاته من البنية الأساسية .

6- قلة عدد العاملين في المشروع الصغير ، وهم عادة لا يزيدون عن تسعة أفراد .

7- صغر حجم رأس مال المشروع نسبياً .

8- أن نشاط المشروع ونطاقه الجغرافي محدود نسبياً .

9- أن درجة المخاطرة في المشروع الصغير ليست كبيرة .

10- يعتمد المشروع الصغير على تكنولوجيا بسيطة نسبياً عند بدايته .

11- يساعد على خلق التوازن الصناعي بين الحضر والريف .

12- قد يفي باحـتياجات المشـروعات الصناعية الكـبرى من قطع الغيار مما يسـاعد على توفير العملة الصعبة للمجتمع .

13- مساهمـة المشروعات الصغيرة في توفـير فرص العمل للشباب وتوظيـفهم وبالتالي حل مشكلة البطالة .

14- لا يتطلب المشروع الصغير كوادر إدارية ذات خبرة كبيرة مما ينعكس على تكلفة المنتجات .

15- تتميز المشروعات الصغيرة بأن لها القدرة على التفاعل بمرونة وسهولة مع متغيرات الاستثمار أي التحول إلى إنتاج سلع أو خدمات أخرى تتناسب مع متغيرات السوق ومتطلباته .

16- تقدم السلع والخدمات التي تتناسب مع متطلبات السوق والمستهلك المحلي مباشرة.

17- تسهم في تعميق التصنيع المحلي وتوسيع قاعدة الإنتاج .

18- افتقار القرب من صانع القرار .

19- قد تعتمد على أسواق الائتمان غير الرسمية .

20- يؤدي إمعانها في التخصص إلى تخفيض تكاليف الإنتاج .

21- ارتفاع قدرتها على الابتكار وذلك لارتفاع قدرة أصحابها على الابتكارات الذاتية في مشروعاتهم ، وفي اليابان يعزى 52% من الابتكارات إلى أصحاب هذه المشروعات .

22 - ارتفاع المستوى المهاري للعمالة المشتغلة فيها نظراً للتخصص الدقيق ، وقيام برامج التعاون بينها وبين المشروعات الكبيرة على أساس التعاقد من الباطن .

أنواع المشروعات الصغيرة

يمكن تصنيف المشروعات الصغيرة إلى الأنواع الآتية :-

1- **مشروعات إنتاجية :-**

وهي نوعان :-

(أ) المشروعات التي تنتج سلعاً استهلاكية مثل الصناعات الصغيرة واليدوية وورش الإنتاج التي تستخدم الموارد المحلية .

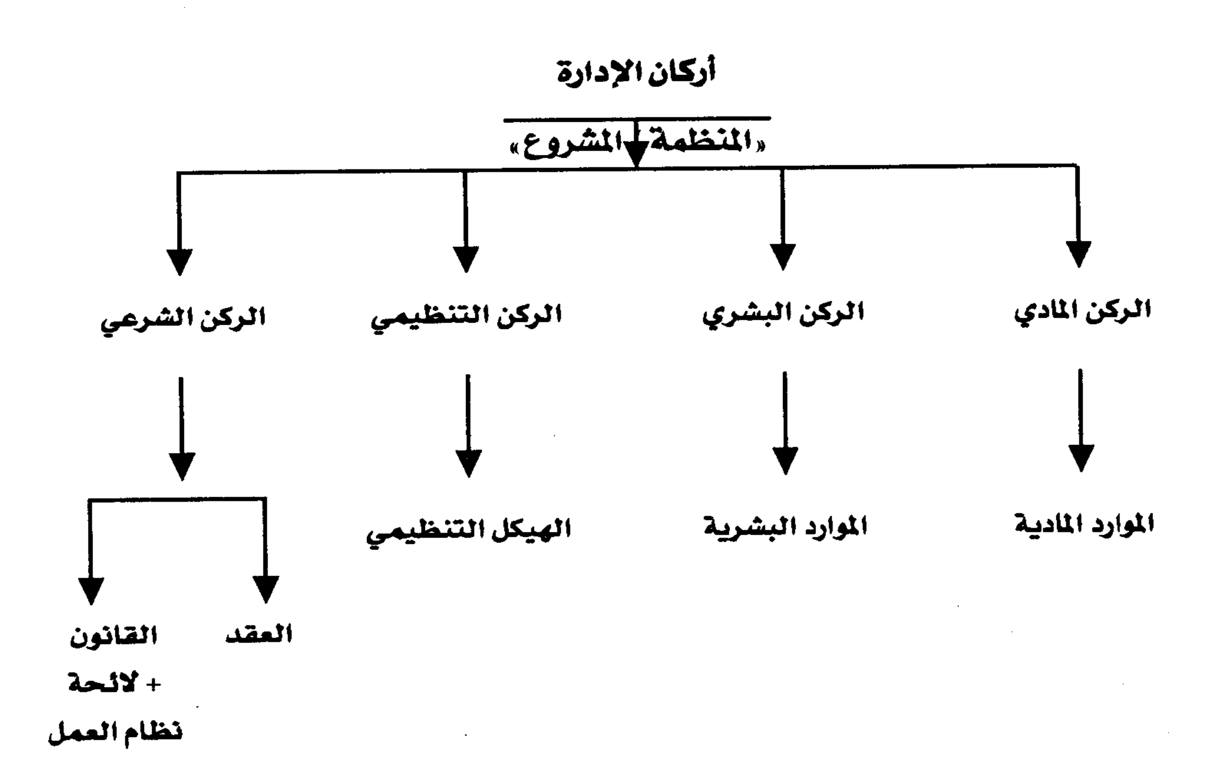
(ب) أو تنتج سلعاً إنتاجية لأجزاء تساهم في إنتاج سلعة أخرى كالصناعات المغذية لإنتاج الملابس الجاهزة أو الصناعات المغذية للسيارات .

2- **مشروعات خدمية :-**

وهي التي تقدم خدمات لعملائها مثل خدمة الاستشارات الطبية أو الهندسية أو الإدارية أو السياحية أو إصلاح السيارات أو خدمات الكمبيوتر .

3- **مشروعات تجارية :-**

وهي كل مشروع يقوم بشراء سلعة ثم يقوم بإعادة بيعها أو تعبئتها وتغليفها وبيعها بقصد الحصول على ربح مثل تجارة الجملة والتجزئة .



أركان المشروع الصغير (مكوناته الأساسية)

ـ كلمة أركان جمع كلمة ركن ، والركن ما يقوم عليه الشئ أي أساس له ، وبدونه

لاتقوم له قائمة ونعني بأركان المشروع الأساسيات التي يقوم عليها المشروع .

ــ وأركان المشروع تشمل ما يلي :-

(1) **الركن الشرعي :-**

الركن الشرعي للمشروع يعني أن نشاط المشروع يجب ألا يخالف القانون الساري في المجتمع.

ــ ويتمثل الركن الشرعي كأساس للمشروع في عنصرين :-

(أ) العقد

(ب) القانون

إضافة إلى لائحة نظام العمل بالمشروع .

(أ) العقد :

ويقصد بالعقد : عقد إنشاء المشروع والعقد يعني اتفاق بين طرفين (صاحب المشروع مع المنظمة القائمة بالتمويل) أو عقد إنشاء شركة المشروع (شركاء) .

والعقد يعني تنظيم الحقوق والواجبات (الالتـزامات) المتبادلة بين أطرافه لتحقيق أهداف المشروع .

(ب) القانون :

يقصد به القواعد التي تضعها السلطة التشريعية في الدولة لتأسيس إدارة المشروع .

لائحة نظام العمل بالمشروع :

وهذه اللائحة يضعها صاحب المشـروع وهي التي تحدد العمل بالمشروع من حيث أهدافه وأنشطته وجميع مراحل العلاقة التنظيمية بين العاملين والمشروع من حقوق وواجبات .

(2) **الركن التنظيمي :-**

ويقصد به الهـيكل التنظيمي للمشروع أو الخريطة التنظيـمية الإدارية له ونعني به الإطار أو الشكل الذي يـوضح بناء الوحـدات الداخلـيـة للمـشـروع والعـلاقــات الإدارية فـيـه والأوصـاف الوظيفـية لمختلف وظائف المشـروع وتحديد السـلطات والمسئـوليات المحـددة

لأنشطة المشروع .

(3) **الركن البشري :-**

ويقصد به الموارد البشرية للمشروع وتشمل صاحب المشروع والقوى العاملة اللازمة لإدارة عمليات الإنتاج .

(4) **الركن المادي :-**

ويقصد به الموارد المادية للمشروع وتشمل :- رأس المال اللازم لتمويل المشروع والآلات والمعدات والخامات ومستلزمات إدارة الإنتاج .

كما تشمل الموارد المادية موقع المشروع وهو المكان الذي يقام عليه المشروع .

ولكي يضمن صاحب المشروع الصغير نجاحه يجب أن يتوافر لموقع المشروع الشروط والمواصفات الآتية :-

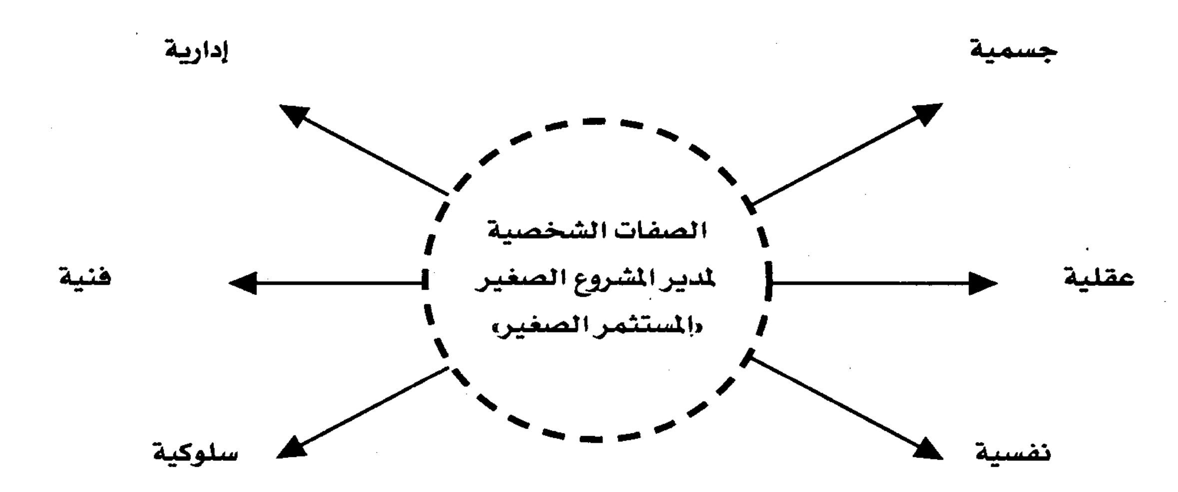
- مدى حاجة المجتمع في هذه المنطقة بالذات لهذا المشروع .
- مدى توافر التسهيلات والمواد الخام والتسويق والنقل .
- مدى إمكانية التوسع مستقبلاً في هذا المشروع .
- مدى القدرة الشرائية لسكان المنطقة .



صفات مدير المشروع الصغير

- ■ من هو صاحب المشروع الصغير ؟
- ■ ماهي صفات ومهارات رجل الأعمال الصغير ؟

صفات مدير المشروع الصغير

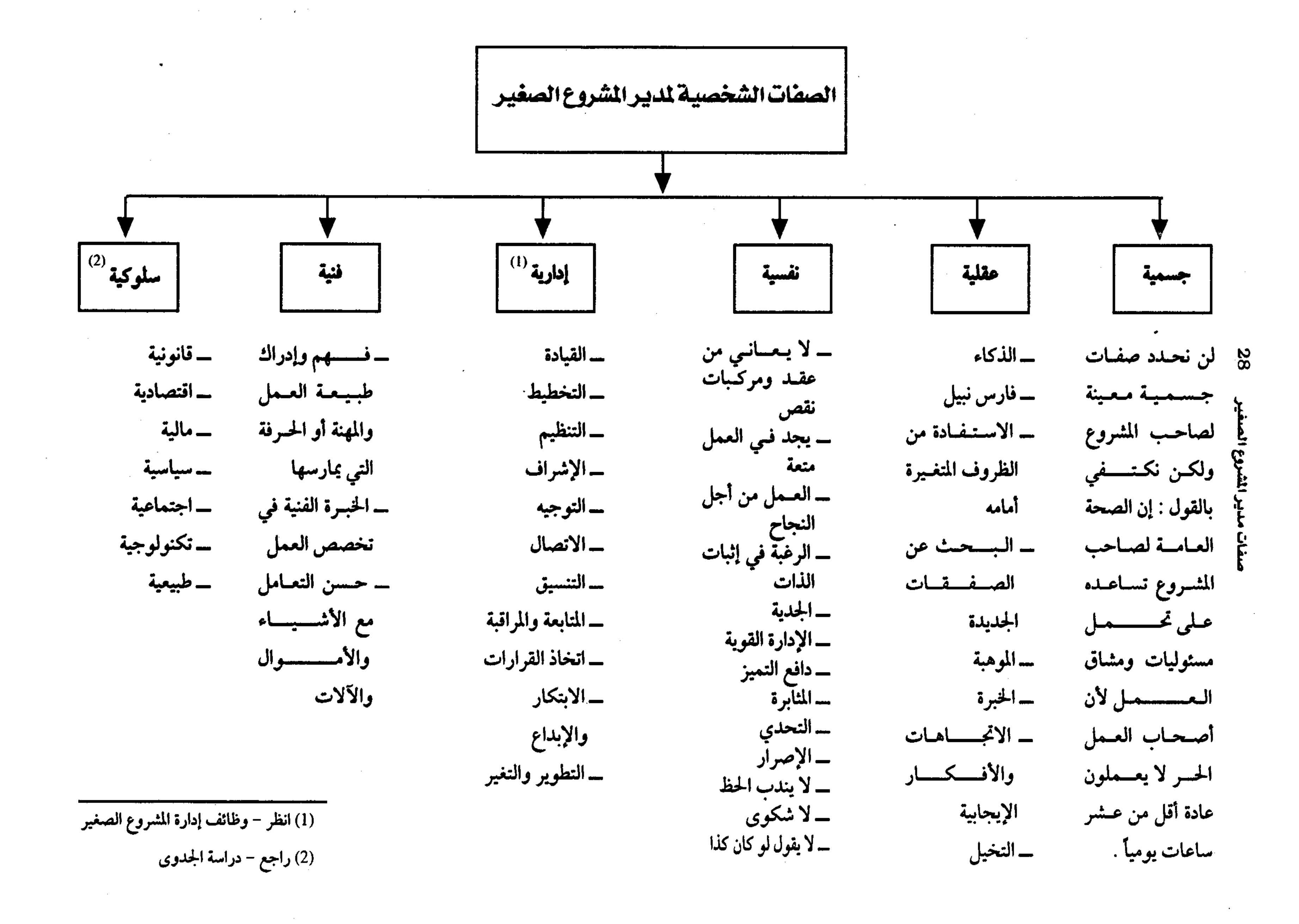


تعريف صاحب المشروع

هناك تعاريف عديدة لصاحب المشروع الصغير نختار منها التعريف التالي :-

يعرف صاحب المشروع بأنه الشخص الذي يمتلك مجموعة من الصفات والمهارات والقدرات والتي تساعده على تحديد الرؤية المستقبلية وتقييم فرص الأعمال وإدارة عوامل وموارد الإنتاج ويتحمل المخاطر للوصول إلى الهدف المطلوب .

وتتمثل أهم صفات ومهارات رجل الأعمال الصغير في الشكل التالي :-



(1) انظر – وظائف إدارة المشروع الصغير

(2) راجع – دراسة الجدوى

ـ كيف تختار ما يناسبك من المشروعات الصغيرة؟

ـ متى يفكر الإنسان في المشروع الصغير؟

من منطلق خبرتنا العلمية والعملية تلاحظ لنا أن فكرة المشروع الصغير تثور في ذهن الإنسان عندما :-

1- تراوده فكرة خاصة في مجالات العمل الحر المختلفة ويريد أن يتحمس لها ويتبناها ويريد أن يجسدها ويظهرها إلى النور في أرض الواقع العملي .

2- ويفكر الإنسان عادة في المشروع الصغير إذا راودته فكرة تحقيق الذات والاعتماد على النفس وبدافع تحمل المسئولية والإيمان بالإنجاز .

3- كما يفكر الإنسان عادة في المشروع الصغير إذا لم تتسن له فرصة العمل بإحدى أجهزة الدولة .. وقد يجد هذه الفرصة ولكنه يقوم بعملية حسابية لمستقبله الوظيفي فيجد أن الطريق أمامه مازال طويلاً لكي يحقق كل طموحاته في بناء أسرة والبحث عن شقة ، فضلاً عن تكاليف الزواج وبناء الأسرة السعيدة .

4- ويفكر الإنسان في المشروع الصغير .. إذا كانت لديه الرغبة القومية في البحث عن المكانة الاجتماعية والاقتصادية التي يريد تحقيقها أسوة بما حققه السابقون في هذا المجال وما يحيط بهم من مراسم التقدير والتكريم .

كيف تختار فكرة عملك الحر؟

يرتبط نجاح اختيارك للعمل الحر أو المشروع الصغير بعوامل أو شروط معينة ، لعل أهمها - في تقديرنا - ما يلي :-

(1) مهارة استغلال فرص الأفكار المتاحة أو المواتية .

(2) مهارة المفاضلة بين أفكار الفرص المختلفة بحيث تكون فكرة المشروع غير مسبوقة .

(3) تحويل حبك للنشاط الذي تهواه لتطبيق أو تنفيذ الفكرة في المشروع بمعنى أن تحول

هوايتك إلى عمل أو مشروع : تحويل حبك للحلوى إلى مشروع لصناعة الحلوى مثلاً.

(4) استعدادك للتضحية من أجل نجاح فكرتك ودفع الثمن من أجلها ، فليس هناك أصعب من تحويل الفكرة أو الأحلام إلى أعمال عظيمة .

(5) إيمانك بفكرة المشروع لتحقيق الريادة فيه ، بمعنى أن تبحث عن تقليعة جديدة لطرحها في السوق .

(6) أن يكون شعارك هو أن تصنع من الأفكار قيمة مفيدة لك وللمجتمع مثل تحويل فكرة صيد الأسماك أو الطيور إلى محل لأدواته .

(7) جرب توفير ما كنت تحتاجه أنت أو الآخرين ولا تجده .

(8) حاول تنفيذ فكرة قديمة بأسلوب جديد .

(9) طور أعمالاً بدأها الآخرون .. أي ابدأ من حيث انتهى الآخرون .

(10) حاول أن تبحث عن حل لمشكلة تعاني أو يعاني منها الآخرون .

(11) وظف تخصصك الفني أو العملي لخدمة فكرة عملك في المشروع الصغير ، مثل تحويل دراستك لبرامج الكومبيوتر إلى مركز استشارات وتدريب في الكومبيوتر .

(12) ابحث عن الأسواق البكر التي نسيها الآخرون أو لم يلتفتوا إليها .

(13) يجب أن تشعر أن قدراتك ومهاراتك ومؤهلاتك مناسبة لفكرة نشاط المشروع .

(14) ابحث حالة عدم إشباع الطلب المحلي من سلعة أو خدمة بشكل كاف .

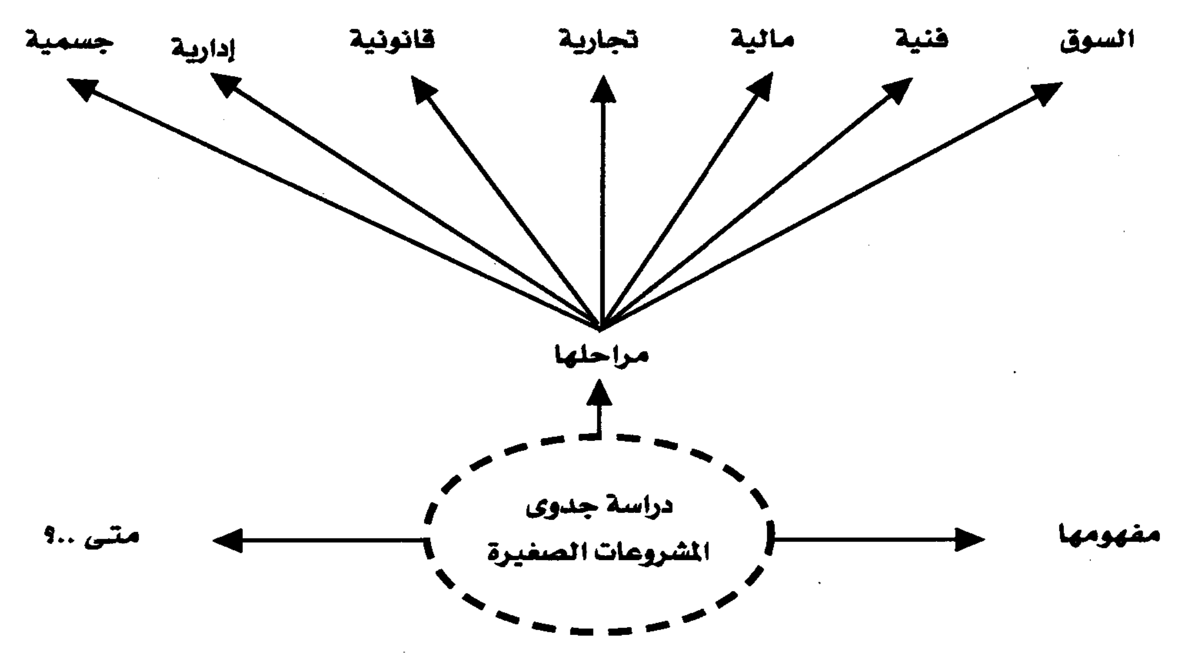
(15) فكر في حالة إذا ما كانت السلعة تستورد من الخارج .

(16) ابحث في حالة احتياج الأسواق الخارجية لسلعة ما .



دراسة جدوى المشروعات الصغيرة

دراسة جدوى المشروعات الصغيرة



ـ متى تفكر في دراسة الجدوى؟

تحدثنا في جانب من هذا المؤلف عن كيفية اختيار ما يناسب صاحب المشروع الصغير من أفكار للعمل الحر .

وتأتي مرحلة دراسة الجدوى بعد تحديد الفكرة التي تولدت لدى صاحب المشروع الصغير كفرصة للاستثمار .

- ما المقصود من دراسة الجدوى؟

يقصد بكلمة «جدوى» الفائدة أو العائد المتوقع حدوثه من المشروع وقد يكون العائد مادي وهو الربح الذي سيعود على صاحب المشروع ، وقد يكون العائد اجتماعي وهو الفائدة التي ستعود على المجتمع ، مثل إشباع حاجة للمجتمع أو تشغيل عدد من العمال، كحل لمشكلة البطالة أو تلبية احتياجات السوق المحلية من سلعة أو خدمة معينة .

- ما هي مراحل دراسة الجدوى؟

تتضمن مراحل دراسة الجدوى الخطوات الآتية :-

(1) دراسة السوق :-

يقصد بدراسة السوق التأكد من وجود حاجة أو طلب أو فجوة في السوق لفكرة المشروع كمنتج أو خدمة ، ودراسة السوق تحتاج إلى جمع معلومات تغطي الأسئلة الآتية:-

1- ما هو حجم الطلب من المنتج المراد دراسته؟

2- ما هو حجم العرض من المنتج المراد دراسته؟

3- ما هي الفجوة المتوقعة في السوق ؟

4- ما هي طرق توزيع المنتج المراد دراسته في السوق الحالي؟

5- ما هو سعر بيع المنتج في السوق؟

6- ما هي نقاط القوة والضعف في المنتج قياساً بالمنتجات المنافسة؟

7- هل المواد الخام المطلوبة متوفرة أم لا؟ وما هو البديل؟

8- أين يوجد الموقع المختار لإقامة المشروع؟

9- هل هذا الموقع مجهز بالخدمات الأساسية لإقامة المشروع؟

10- وهل تتوفر القوى العاملة المطلوبة للمشروع؟

ـ ومجمل دراسة السوق هو أن يتعرف صاحب المشروع على :-

(1) تحديد كمية المنتج المراد إنتاجه أو الخدمة المراد تقديمها للسوق .

(2) أين سوف يتم التسويق؟

(3) ولمن سوف يتم التسويق؟

دراسة المشتريات والمخازن :-

يقصد بهذه الدراسة وقوف صاحب المشروع على العوامل الآتية :-

- مدى توافر احتياجات المشروع من الخامات والخدمات .
- مدى الجودة المناسبة لهذه الاحتياجات .
- مدى مناسبة السعر .
- مدى مناسبة الكمية .
- التوقيت المناسب لتوريد هذه الاحتياجات .
- وما هي مصادر التوريد المناسبة .

كل ذلك بهدف :

(1) المحافظة على دوران عجلة الإنتاج في المشروع بصفة مستمرة .

(2) المحافظة على سمعة المشروع من حيث جذب العملاء وعدم انصرافهم إلى الآخرين.

(3) زيادة القدرة التنافسية في السوق .

(2) **الدراسة الفنية "الهندسية" للإنتاج :-**

بعد تحديد كمية المنتج للسوق التي ذكرناها في الخطوة السابقة تأتي الدراسة الفنية كخطوة ثانية .

ويقصد بالدراسة الفنية معرفة مدى إمكانية تصنيع المنتج (سلعة / خدمة) وخطوات إنتاجها وتصنيعها والمعدات والآلات المطلوبة للإنتاج وتحديد العمالة المطلوبة ومساحة المشروع وما هي مصادر الخامات ومواصفاتها .

وتتضمن الدراسة الفنية المراحل الآتية :-

1- تحديد كم / حجم الطاقة الإنتاجية (التي يحتاجها السوق) .

2- تحديد نوع الأسلوب الفني لتصنيع الإنتاج .

3- تحديد الخامات أو المواد المطلوبة للتصنيع وتكلفتها (حسب طاقة الإنتاج) .

4- تحديد المعدات والآلات التكنولوجية تبعاً للإنتاج وتكلفتها ، بالإضافة إلى التجهيزات الأخرى .

5- تحديد العمالة المطلوبة للإنتاج (إدارية - مالية مشتروات - تسويق) وتكلفتها .

6- تحديد الطاقة المحركة (كهرباء - غاز - مياه) وتكلفتها .

7- تحديد المساحة المطلوبة للمشروع (تمليك - إيجار) وتكلفتها .

8- تحديد موقع المشروع ومدى قربه من الأسواق ووسائل المواصلات والنقل وقربه من المرافق الرئيسية .

9- تحديد تكلفة وحدة المنتج + هامش الربح .

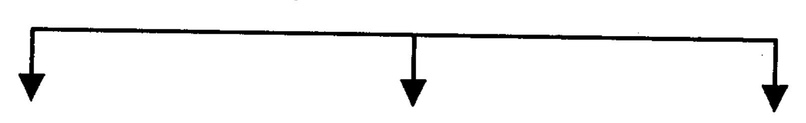
10- هل المشروع ذو جدوى فنية؟!

3) دراسة مالية

بعد مرحلة الدراسة الفنية للمشروع تأتي مرحلة الدراسة المالية ، وتستهدف هذه الدراسة تحديد حجم التمويل اللازم والأمثل للمشروع (ذاتي - قرض) ، وتقتضي هذه الدراسة جمع المعلومات الخاصة بتقدير تكاليف إنشاء وتشغيل المشروع ، وكيفية الحصول على التمويل اللازم وحسن استخدامه ، وأيضاً استمراره لفترة معقولة حتى يمكن تحقيق عائد يعتمد عليه صاحب المشروع في استمرارية نشاطه بشكل ذاتي .

وتتضمن التكاليف المالية ما يلي :

التكاليف المالية (رأس المال)



(أ) تكاليف الأصول الثابتة :

- أرض
- مباني
- معدات وآلات

(ب) رأس المال العمل :

- يعتمد بعدد 2-3 دورة تشغيل المشروع للإنتاج .
- ويقصد بدورة التشغيل من وقت شراء المواد الخام وتصنيعها وبيع المنتج وتحصيل ثمنه لشراء مواد خام مرة أخرى لنبدأ دورة ثانية .
- أجور العمالة .

(ج) مصاريف التأسيس :

- مصاريف دراسة الجدوى
- مصاريف التراخيص
- مصاريف تدريب
- مصاريف ترويج وتسويق

4) الدراسة التجارية :-

تستهدف هذه الدراسة تحديد ربحية المشروع ومعدل الربح ومن المؤشرات التي تتبع لتحديد ذلك :

$$\text{فترة الاسترداد للأدوات المستثمرة} = \frac{\text{إجمالي الاستثمارات}}{\text{متوسط الربح السنوي قبل الإهلاك}}$$

5) الدراسة القانونية :-

تستهدف التعرف على التشريعات التي تحكم عملية الاستثمار في المشروع وأثرها على إنشاء المشروع والإنتاج والتصدير والتعاقد والتسعير .

ويتم في هذه الدراسة معرفة :-

- القوانين العامة واللوائح الحكومية .
- اختيار الشكل القانوني للمشروع .
- نظم الاستيراد .
- قواعد استخدام العمالة الأجنبية إذا تطلب الأمر ذلك .

وغير ذلك من القوانين

6) الدراسة الإدارية :

وتستهدف هذه الدراسة تحديد ما يلي :-

- تحديد نوع الهيكل التنظيمي للمشروع .
- تصميم الهيكل التنظيمي للمشروع .
- تحديد نظم العمل (الأماكن - الإجراءات - الأساليب - دورة المستندات ..)
- توصيف الوظائف .
- العمالة المناسبة كماً / كيفاً / وفي الوقت المناسب .
- جدول الأجور .

7) الدراسة البيئية :-

تستهدف هذه الدراسة :-

1- تحديد أثر الإنتاج في المشروع أو المنتج الجديد على البيئة .

2- كيفية معالجة مخلفات المشروع وأثرها على البيئة .

3- أمن وسلامة الأفراد العاملين بالمشروع .



مراحل خطة إعداد وتنفيذ المشروع الصغير

مراحل خطة إعداد وتنفيذ المشروع الصغير

كيف تضع خطة لمشروعك الصغير؟

ما هي مراحل إعداد وتنفيذ مشروعك الصغير؟

تستمد كلمة "خطة" من كلمة "خط" ويقصد بالخط هنا خط السير ... ومنه المسار بمعنى ما هو المسار الذي سنسلكه لتحقيق الهدف؟ ونعني بالهدف هنا إنجاز مشروعك الصغير بنجاح .

ومعنى ذلك ببساطة شديدة : ما هي الخطوات أو المراحل التي ستسلكها لإنجاز مشروعك ونعرض لهذه الخطة أو المراحل بإيجاز في الشكل التالي :-

1) هل اخترت فكرة المشروع المناسبة لك؟ [1]
(تحديد الهدف)

↓

2) هل لديك رغبة واستعداد للعمل الحر؟

(1) راجع : كيف تختار ما يناسبك من المشروعات الصغيرة والأعمال الحرة؟

3) هل لديك قدرة شخصية على العمل الحر؟
- خبرة فنية خاصة بالمشروع .
- معلومات ومعرفة عن المشروع .
- تدريب سابق في مشروع مشابه .
- مهارة إدارية وسلوكية في التعامل مع الآخرين .

↓

4) هل قمت بدراسة جدوى مبدئية أولية لفكرة المشروع؟
- حاجة السوق - المشروعات المشابهة لمشروعك - مراحل عمليات أنشطة المشروع (هل المشروع يحقق فائدة لك وللمجتمع)؟

↓

5) هل فكرة المشروع واعدة بالنجاح؟

↓

6) هل يتوفر التمويل اللازم المطلوب؟
(ذاتي - قرض)

↓

7) إعداد دراسة الجدوى التفصيلية تتضمن :- [1]
دراسة بيئية : هل المشروع يتوافق مع البيئة؟
دراسة تسويقية : هل المشروع يسد حجم معين من الطلب على المنتج؟
دراسة فنية : هل المشروع قادر على سد الفجوة على الطلب في السوق؟
وما هي الخامات وأية أساليب تكنولوجية وفنية تستخدم؟

---

(1) راجع ... دراسة جدوى المشروعات الصغيرة .

دراسة مالية : هل ميزانية المشروع المالية قادرة على تغطية تكاليف الإنتاج؟

دراسة اقتصادية : هل سيحقق المشروع هامش ربح معقول بالإضافة للتكاليف؟

دراسة اجتماعية : هل سيحقق المشروع عائداً اجتماعياً يعود بالنفع على المجتمع أو المستهلك أو الفئة المستهدفة؟

↓

(8) إعداد برنامج زمني للمشروع

- وضع خطوات وأولويات تفصيلية لأعمال وأنشطة المشروع
- إعداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات المطلوبة
- تحديد الفترات الزمنية لإنجاز الأعمال .
- تحديد تكاليف كل عمل أو نشاط

↓

(9) مرحلة التنفيذ والتجهيز

- إقامة المشروع طبقاً للجدول الزمني (بناء وتشييد) .
- شراء وتركيب الآلات والمعدات .
- اختبارات التشغيل والإنتاج .
- التسويق والبيع

↓

(10) مرحلة المتابعة والتقييم

- من حيث الأعمال
- من حيث الزمن
- من حيث الإنفاق
- من حيث نسبة التنفيذ وهل توجد مشكلة
- من حيث التصحيح للتأكد من تحقق هدف المشروع .



الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة

الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة

مقدمة:

قبل البدء في الخطوات العملية لتنفيذ المشروع الصغير يجب أن يتعرف صاحب المشروع علـى الأشـكال القانونية والإجـراءات الحكومية للمشـروعات الصغيرة بوجه عام وعلى ما يصلح منها للمشروع الصغير بوجه خاص .

- صور الأشكال القانونية للمشروعات وتنحصر في :-

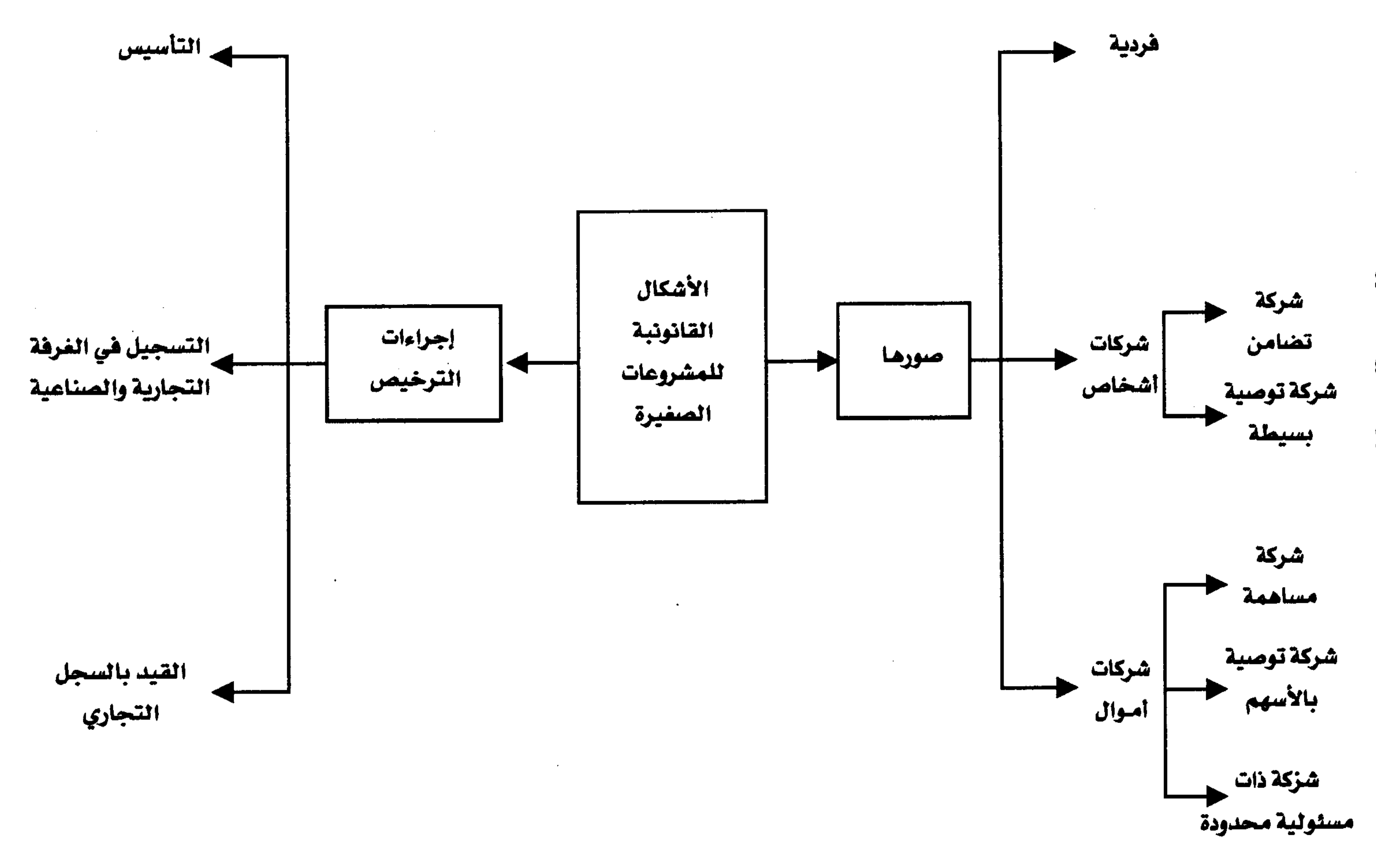
1- المنشأة الفردية .

2- شركات الأشخاص :

- شركات التضامن .
- شركات التوصية البسيطة .

3- شركات الأموال :

- شركات مساهمة .
- شركات التوصية بالأسهم .
- شركات ذات مسئولية محدودة .


الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة
صورها
فردية
شركات أشخاص
شركة تضامن
شركة توصية بسيطة
شركات أموال
شركة مساهمة
شركة توصية بالأسهم
شزكة ذات مسئولية محدودة
إجراءات الترخيص
التأسيس
التسجيل في الغرفة التجارية والصناعية
القيد بالسجل التجاري

1- المنشأة الفردية :

وهي المنشأة التي يمتلكها شخص واحد (ولا تعتبر شركة) . ولا تسجل في مصلحة الشركات بل يتم تسجيلها في السجل التجاري التابع لمكان المنشأة . ويتم استخراج بطاقة ضريبية للمنشأة الفردية .

وتعتبر المنشأة الفردية من أنسب صور الأشكال القانونية في الحالات التالية :

- إذا كانت طبيعة مشروعك تستلزم مالاً يمكنك توفيره .
- إذا كانت لديك الخبرة العلمية والعملية ومعرفة باحتياجات السوق الفعلية .

2- شركات الأشخاص :

تسمى شركات أشخاص لأنها تقوم على الاعتبارات الشخصية بين الشركاء وتشمل ما يلي :-

ـ شركة التضامن :

تقوم شركات التضامن على أساس وجود عدد من الشركاء ، اثنين أو أكثر ويكون جميع الشركاء متضامنين .

وقبل التفكير في تكوين شركة تضامن لابد وأن يكون هناك معرفة جيدة وثقة متبادلة بين شركائك ؛ فقد يتسبب أحد الشركاء بسوء إدارته في تعثر الشركة وتراكم الديون على جميع الشركاء على حد سواء . وبالطبع ستمتد هذه الديون إلى الأموال الشخصية للشركاء .

وتناسب شركة التضامن المشروع الصغير في الحالات التالية :

ـ إذا أردت ألا تتحمل المسئولية وحدك بل تريد أن يشاركك آخرون في الإدارة .

ـ إذا لم يكن لديك رأس المال الكافي لمشروعك فقد يدخل شريك لك بالمكان أو العدد والآلات أو بمساهمة مالية أو خبرة إدارية أو فنية .

ـ إذا أردت التوسع بأن ينضم إليك شركاء جدد حيث إن شركات التضامن تتميز بالمرونة النسبية في انضمام أو انفصال الشركاء مع استمرارية الشركة .

ـ شركة التوصية البسيطة :

تقوم على وجود نوعين من الشركاء :

النوع الأول من الشركاء :

شركاء متضامنون ينطبق عليهم شرط المسئولية الشخصية غير المحددة عن ديون الشركة وخسائرها لدى الغير . وهم ملتزمون بسداد خسائر الشركة من أموالهم الخاصة .

وعادة ما يكون هناك شريك واحد متضامن تقع على عاتقه مسئولية إدارة الشركة إلا أنه يمكن أن يكون هناك أكثر من شريك واحد متضامن وذلك حسب الاتفاق بين الشركاء .

النوع الثاني :

هم الشركاء الموصون حيث يساهمون بنسب معينة في رأس مال الشركة ولا يتدخلون في الإدارة وعند حدوث خسائر يلتزمون بسداد ديون الشركة وكل حسب مساهمته في رأس المال فقط . وشركة التوصية البسيطة تناسبك في حالة عدم رغبتك في الاقتراض من البنوك ، بل الاعتماد على آخرين يساهمون معك في رأس مال الشركة لاقتناعهم بجدوى المشروع ويمكنك في حالة التوسع أن تحول الشكل القانوني للشركة من منشأة فردية إلى شركة توصية بسيطة في حدود نصيب كل منهم في رأس مال الشركة .

3- **شركات الأموال :**

لا تقوم على الاعتبارات الشخصية بين الشركاء ، ولكنها تقوم على أساس تكوين رؤوس الأموال الضخمة من أعداد كبيرة من الأفراد مما يحقق ميزتين :

الأولى : وفرة رأس المال

الثانية : غياب العنصر الشخصي في تكوين الشركة .

وتأخذ شركات الأموال أحد الأشكال الثلاثة التالية :-

ـ شركات المساهمة .

ـ شركات التوصية بالأسهم .

ـ شركات ذات مسئولية محدودة .

في شركات الأموال بصفة عامة يقسم رأس المال إلى عدد من الأسهم يتم عرضها على جمهور المستثمرين في اكتتاب عام . ولا يلائم هذا النوع من الأشكال القانونية المشروع الصغير .

والميزة الأساسية لهذا النوع من شركات الأموال هي توزيع المخاطر بين عدد كبير من المساهمين – حيث تقتصر مسئولية كل من المستثمرين بالنسبة لالتزامات الشركة لدى الغير على قدر مساهمته في رأس المال .

إجراءات تأسيس الشركة

ونتولى الآن شرح الإجراءات الحكومية المتبعة لتأسيس مشروعك الصغير والتي تتمثل في الخطوات التالية :-

أولاً : إجراءات تأسيس الشركة ، كتابة المستندات الخاصة بالشركة بواسطة مكتب محاماة متخصص ، ثم توثيقها في الشهر العقاري التابع لمقر الشركة .

ثانيا : الحصول على البطاقة الضريبية من مأمورية الضرائب التابعة لمنطقة المشروع . ويودع بها المستندات الآتية :

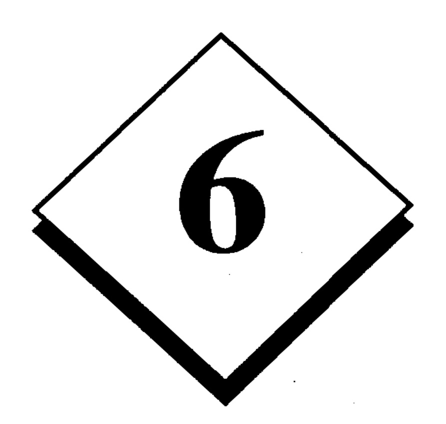
(عقد الشركة وملخص له – عقد إيجار أو تمليك لمقر نشاط الشركة – صورة البطاقة الشخصية أو العائلية للشركاء أصحاب الشركة – إقرار ذمة مالية – إيصال كهرباء لمقر الشركة) .

ثالثاً : التسجيل في الغرفة التجارية أو الصناعية التابع لها نشاط الشركة ويتم ذلك من

خلال الغرفة التي يتبعها نشاط الشركة حيث تقدم المستندات السابق ذكرها بالإضافة للبطاقة الضريبية .

رابعاً : القيد بالسجل التجاري أو الصناعي حيث تقوم الغرفة بإرسال الملف الخاص بالمشروع إلى مكتب السجل التجاري أو الصناعي لاستخراج سجل تجاري أو صناعي لهذا المشروع .

خامساً : الحصول على الترخيص من خلال التوجه إلى المجلس المحلي برئاسة الحي الكائن بدائرته هذا المشروع وتقدم الأوراق والمستندات السابق ذكرها .



تمويل المشروع الصغير

تمويل المشروع الصغير

كيف تمول مشروعك الصغير؟

ما هي مراحل خطة تمويل مشروعك الصغير؟

لكل شئ ثمن ، ومشروعك الصغير له ثمن أو تكلفة أو تمويل ؛ ومن ثم يجب عليك أيها المستثمر أن تضع خطة تتضمن خطوات ومراحل البداية والنهاية في عملية التمويل والسداد .

●● توصيات قبل مرحلة التمويل أو الاقتراض :-

قبل الشروع في عملية الاقتراض أو التمويل نقدم لك بعض التوجيهات في هذا الصدد وهي :-

1- حاول أن تسأل أصحاب المشروعات الصغيرة القائمة لأنهم أكثر منك خبرة بالمشاكل المالية والإدارية التي واجهتهم .

2- حاول أن تتفاوض للاقتراض من أحد المستثمرين الصغار الناجحين .[1]

3- حرر عقداً مكتوباً بينك وبين من تفاوضت معه لضمان الحقوق والواجبات من الناحية القانونية ولا بأس من الاستعانة بمستشار قانوني في هذا الصدد .[2]

---

(1) راجع مؤلف الدكتور محمد هيكل (إدارة التفاوض)

(2) راجع مؤلف الدكتور محمد هيكل (إدارة العقود) .

4- اسأل أصحاب المشروعات التي سبق لها أن تعاملت مع المستثمر الذي ستقترض منه من أجل الاستفادة بآرائهم وخبراتهم .

5- حاول قدر الإمكان عدم مشاركة أقاربك مالياً ... حتى لا تؤثر الروابط العائلية على علاقات العمل الرسمية في المشروع .

6- حاول أن تبحث عن شريك يقدم لك التمويل المطلوب مقابل نسبة من الأرباح دون أن يتدخل في وظائف إدارة مشروعك .

مع ملاحظة أن الشريك هنا يشاطرك كلا من الأرباح والخسائر ، بحيث يتم الاتفاق على ذلك بموجب عقد مكتوب .

7- حاول أن تتحالف مع مشروعات صغيرة أو متوسطة ذات نشاط مماثل لمشروعك بحيث تشاركك مالياً بينما تتولى أنت مسئولية الإدارة ... أو تصبح مديراً مشاركاً أو عضواً منتدباً ضمن فريق أكبر .

8- حاول أن تتحالف مع شركات لها أنشطة مكملة لنشاط مشروعك . مثال ذلك ... إذا كنت تعمل في مجال الطباعة فيمكنك الحصول على تمويل من تجار الورق وإذا كنت تعمل في تربية المواشي فيمكنك الاقتراض من تجار المواشي الكبار وهكذا ...

9- حاول أن تتحالف مع شركة كبيرة نشاطها مماثل لنشاطك لكي تزودك بالتمويل أو بالتقنية الحديثة اللازمة على أن تتولى أنت مهام الإدارة .

■■ مرحلة حتمية التمويل أو الاقتراض :-

عليك كصاحب مشروع صغير أن تجهز نفسك بالبيانات أو المعلومات الآتية :-

1- حدد هدفك من التمويل أو الاقتراض (تأسيس شركة ... آلات ... خامات) .

2- حدد المال الذي ستحتاجه ...

3- حدد البدائل (الطرق) المختلفة لتمويل مشروعك ... لكي تحقق المرونة لتصرفاتك المالية .

4- حدد كيفية استخدام الأموال ... وأولويات وطريقة الإنفاق .

5= حدد سبيل إعادة الأموال إلى أصحابها ... هل من مواردك الخاصة أم من أرباحك أم من قروض أخرى ... إلخ .

6- حدد متى تعيد الأموال إلى أصحابها ... أي ما هو تاريخ سدادك الأموال إلى دائنيك؟

●● مصادر التمويل الرسمية :-

من أهم المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة مشكلة الحصول على الأموال اللازمة لإقامة المشروعات أو التوسع في حجم استثماراتها .

غير أنه يمكن توفير التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة من المصادر التالية :-

- الصندوق الاجتماعي للتنمية .
- جمعيات رجال الأعمال :
- شركات ضمان مخاطر الائتمان .
- البنوك المتخصصة .
- صناديق الاستثمار .

●● كيف تختار مصدر التمويل المناسب لمشروعك الصغير :-

الأمر يتطلب عدة شروط أهمها في رأينا ما يلي :-

1- توفير التمويل المناسب .

2- الشروط الميسرة في أقساط القرض .

3- قرب موقع المشروع من مصدر التمويل لتوفير الجهد والوقت والمال .

4- توافر الخدمات والمعونة الفنية من جهة التمويل .

●● كيف تحصل على قرض أو تسهيل من بنك؟

ينقسم الاقتراض من البنوك إلى نوعين رئيسيين :

(1) الاقتراض قصير الأجـــل

(2) الاقـتراض مـتـوسط الأجل وطويل الأجل ولكل منهـمـا طبيـعـة ودراسة وبشـروط وضمانات خاصة .

وللحصول على القرض المطلوب من البنك يتعين توفير المستندات الأساسية المتمثلة فيما يلي:-

■ طلب العـميل مـوضحـاً به نوع التمـويل المطلوب والغرض من اسـتخـدامه ووسـيلة وموعد السداد والضمانات المقدمة .

■ المستندات القانونية للمنشأة (عقد الشركـة - مستخرج حديث من السجل التجاري - البطاقـة الضريـبيـة - الترخـيص بمزاولة النشـاط في الحـالات التي تقتـضي ذلك - البطاقـة الاستيرادية - شهادة خلو بروتستوا) .

■ آخر ميزانيـتين ومركز مالي حديث ، معـتمدة من المحاسب القانوني للعـميل وشهادة بالموقف من الضرائب وما يفيد سداد التأمينات الاجتماعية .

■ تفويض من له حق التوقيع والاقتراض للبنك لإجراء الاستعلام لدى البنوك والسوق.

■ بيان بالأملاك الخاصة بالمنشأة وأصحاب المنشأة بصفتهم الشخصية مدعماً بالمستندات.

■ صورة من البطاقة الشخصية أو العائلية للممثل القانوني للمنشأة .

■ بيان بسابقة الأعمال للمنشأة مدعماً بالمستندات وخبرة أصحاب المنشأة .

● وفي حالة التمـويل متوسط وطويل الأجل ، تقديم دراسة جـدوى للمشروع المطلوب تمويله .

■ بعد فحص المسـتندات المقدمة والتأكد من سلامـتها وصحة البيـانات يتم إعداد تقرير بالاستعلام عن العميل يوضح سمعته . ومدى التزامه لدى السوق والبنوك والعملاء والموردين وتوقف البـروتند والإفلاس ومـدى مطابقة بيـان الأملاك وتـقرير قـيمـها

وموقف السلطة من السوق والمنافسين .

■ يقوم البنك بدراسة طلب العميل من واقع بعض النقاط الرئيسية أهمها :- (العوامل المؤدية لاتخاذ القرار) .

■ إيجابية الاستعلام المدعم للعميل وعدم وجود ما يحظر التعامل .

■ قدرة المشروع على الاستمرارية ومدى قبوله بالسوق والموقف التنافسي .

■ القدرة على السداد والرغبة في تحقيقه .

■ كفاءة أصحاب المشروع على إدارته وتحقيق أهدافه .

■ كفاية رأس المال على دوران المشروع وتحليل مؤشراته المالية من واقع القوائم المالية .

■ كفاية الضمانات المقدمة .

كيف تحارب صور تبديد أموال المشروع الصغير؟!

صور الإسراف في المشروعات الصغيرة؟!

1- الإسراف في المباني والمعدات المكتبية بما يزيد عن الاحتياجات الفعلية للمؤسسة .

2- التوسع في إنشاء الفروع خاصة في المناطق التي لا تستوعب قدراً كبيراً من الإنتاج بما يترتب عليه زيادة التكاليف الإدارية بشكل لا يتفق مع العائد المتوقع من هذه الفروع .

3- الإسراف في استخدام الكهرباء ووسائل الاتصال هاتف ، تلكس ، بريد ....

4- شراء مستلزمات وقطع غيار ومعدات بكميات أكبر ، أو أسعار أعلى أو جودة أقل من المقدر .

5- زيادة أعداد العاملين عن حاجة العمل الحقيقية (إسراف في رواتب العاملين) .

6- تشغيل العمال ساعات إضافية بينما هم لا ينجزون العمل المفروض إنجازه في الوقت الأصلي (إسراف في الرواتب الإضافية) .

7- الإسراف في استخدام السيارات ووسائل الانتقال وعدم ضبط الإنفاق على الوقود أو الطاقة .

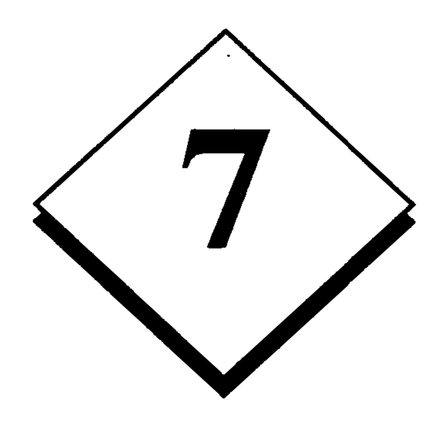
8 - سوء التنظيم الإداري بما ينتج عنه تكرار أداء الأعمال وبالتالي ازدواج التكلفة .

9- الإسراف في مصاريف الدعاية والإعلان وما يسمى عموماً بالعلاقات العامة .

10- الإسراف في إعداد السجلات والمطبوعات والنماذج الورقية دون حاجة حقيقية أو استخدام فعلي لها .

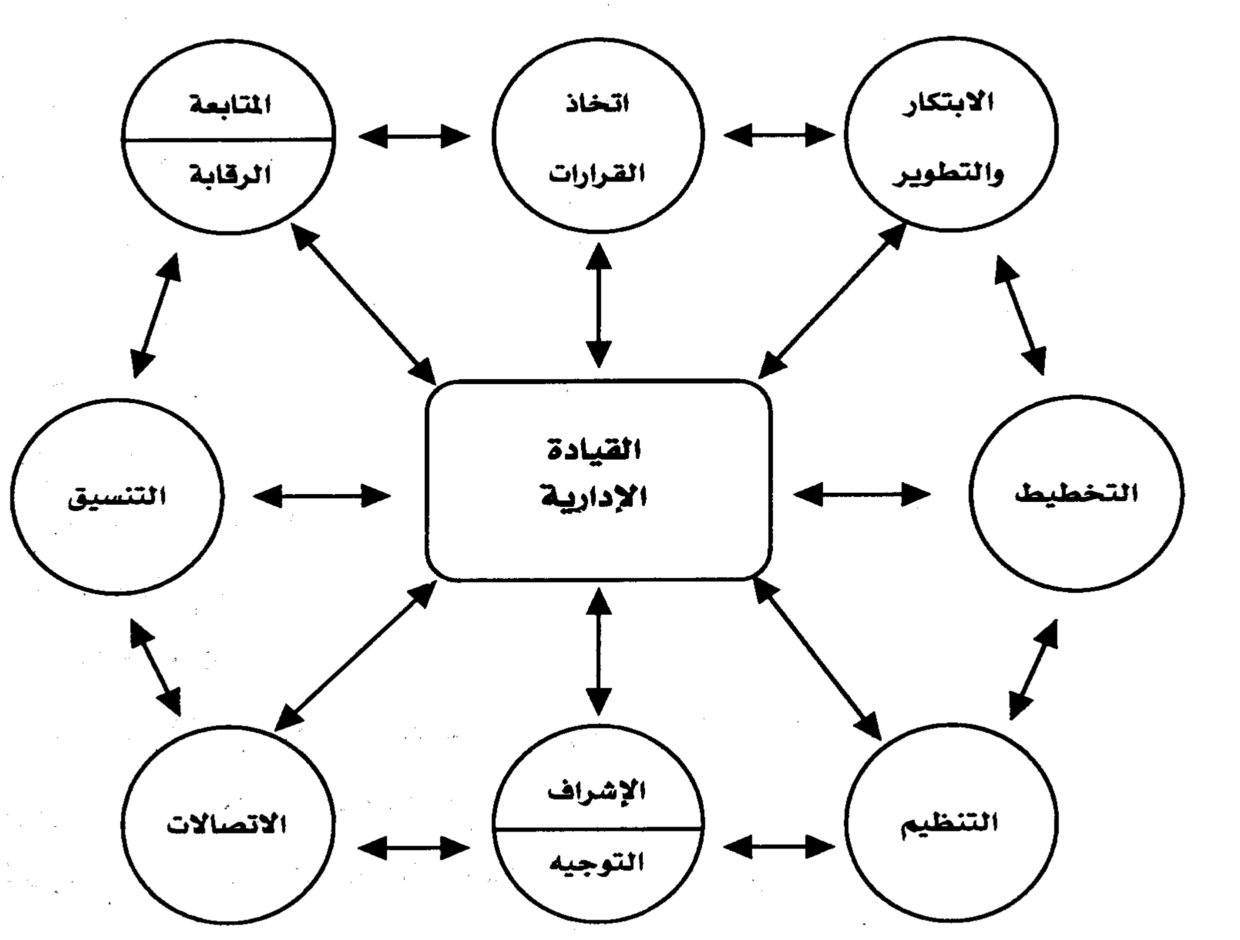
11- تراكم المخزون من المستلزمات وقطع الغيار يمثل رأس مال عاطل (تكلفة حقيقية) .

12- التوسع في قبول عمليات صغيرة أو قبول التعامل مع عملاء صغار يترتب عليه ارتفاع تكلفة الخدمة .



ماهي وظائف إدارة المشروع الصغير؟

ماهي وظائف إدارة المشروع الصغير؟



ما هو وظائف إدارة المشروع الصغير؟

كيف تنجح في إدارة مشروعك الصغير؟

- معنى كلمة "إدارة" :-

الإدارة :- هي عملية اجتماعية مستمرة تعمل على حسن الاستغلال الأمثل للموارد عن طريق وظائف : التخطيط والتنظيم والقيادة والإشراف والتوجيه والاتصالات والتنسيق والمتابعة والرقابة واتخاذ القرارات والابتكار والتطوير ... لتحقيق أهداف محددة في ظل الظروف البيئية المتغيرة .

- خصائص الإدارة :-

ونخلص من هذا التعريف بأن الإدارة تتصف بما يلي :-

1- **عملية :**

أي أنها نشاط حركي ... ممارسات مرتبطة ببعضها وتقوم بينها علاقات وتؤثر في بعضها البعض . مثالاً لذلك السياسة المالية تؤثر في سياسة الشراء ... أو التوظيف .

2- **اجتماعية :**

أي أن إدارة المشروع تضم عدداً من الأفراد يتعاونون لتحقيق الهدف وهذا الهدف موجه لخدمة الناس في المجتمع .

3- **مستمرة :**

ويقصد بذلك أنه طالما وُجد مجتمع يعيش فيه أفراد يحتاجون لخدمات وسلع فإن الإدارة تقوم بنشاطها في هذا المجتمع .

4- **الموارد المتاحة :**

يلزم لكي تمارس الإدارة أنشطتها مجموعة من الموارد وتنحصر هذه الموارد في ثلاثة أنواع (بشرية ، معنوية ، ومادية) وهي تكون في مجموعها (المدخلات) التي تستخدمها الإدارة في إجراء عملياتها اللازمة لتحقيق نتائجها (مخرجاتها) وأهدافها .

5- **هادفة :**

بمعنى أنها تسعى لتحقيق غايات مشتركة تتضمن أهدافاً فرعية أي نتائج محددة مثل :-

ـــ مقدار الحصة في السوق خلال مدة محددة

ـــ مقدار الربح خلال مدة محددة

ـــ حجم المبيعات في مدة محددة .

- وظائف الإدارة :-

يباشر مدير المشروع عدداً من الوظائف لتشغيل الموارد المتاحة لتحقيق أهداف المشروع وتشمل هذه الوظائف - الأنشطة - ما يلي :-

1- **التخطيط :-**

هناك آراء عديدة في تحديد معنى التخطيط نختار منها ما يلي :-

يقصد بالتخطيط وضع صورة محددة للمستقبل .... أي أن تحدد ماذا تريد تحقيقه في المستقبل؟ في شتى المجالات (صناعية - خدمية - تجارية) .

ويشمل التخطيط تحديد الأهداف - ووضع السياسات (الطرق) وتفصيل الخطوات والقواعد والإجراءات في إطار برنامج أو جدول زمني محدد . (انظر الشكل التالي) .

والتخطيط بهذا المعنى يساعد الوحدات الداخلية للمشروع - إدارات وأقسام - على كيفية السير على أساس واضح وسليم دون فوضى أو عشوائية بشكل يساعد على حسن استغلال الموارد والتكيف مع متغيرات وظروف البيئة المحيطة .

2- **التنظيم :-**

يقصد بالتنظيم توزيع أو ترتيب الأعمال في كل إدارة أو قسم على الأفراد العاملين في المشروع في شكل هيكل تنظيمي بحيث تحدد وظائفهم ، سلطاتهم (القرارات) ومسئولياتهم (الواجبات) - وتوضيح خطوط الاتصال بينهم - وبحيث يوضح التنظيم من يقوم بماذا ،

ومن المسئول عن ماذا (النتائج المطلوب تحقيقها باتقان) من ناحية التسويق - الإنتاج - الأفراد - إلخ . (انظر الشكل التالي) .

3- القيادة :-

نفرق هنا بين مصطلحين هامين في إدارة الأعمال :- الرئاسة والقيادة .

■ الرئاسة :-

ويقصد بها أن الشخص المكلف بإدارة المشروع يعتمد في ذلك على **السلطة** (اتخاذ القرارات) المخولة له في الإدارة في علاقته بالعاملين في المشروع .

ويسمى هذا الشخص عندئذ بـ (الرئيس) أو (المدير) .

■ القيادة :-

ويقصد بها أن الشخص المكلف بالإدارة يعتمد في ذلك على **الصفات الشخصية** الحميدة والقدرات والمهارات والأخلاقيات في علاقته بالعاملين في المشروع .

ويسمى هذا الشخص عندئذ بـ (القائد) أو القدوة وتساعد هذه الصفات القائد على التأثير في الآخرين وتوجيههم مما يتسنى معه كسب طاعتهم واحترامهم وانتمائهم وتكوين فريق العمل المتكامل لتحقيق الأهداف المشتركة .

4- الإشراف والتوجيه :-

يقصد بالإشراف قوة الملاحظة التي يتمتع بها مدير المشروع على أعمال مرؤوسيه .

■ ويقصد بالتوجيه :-

النصح والإرشاد والتعليم والتدريب الذي يساعد مرؤوسيه على اتقان أعمالهم وتحقيق النتائج المطلوبة من خلال أساليب التحفيز المناسبة .

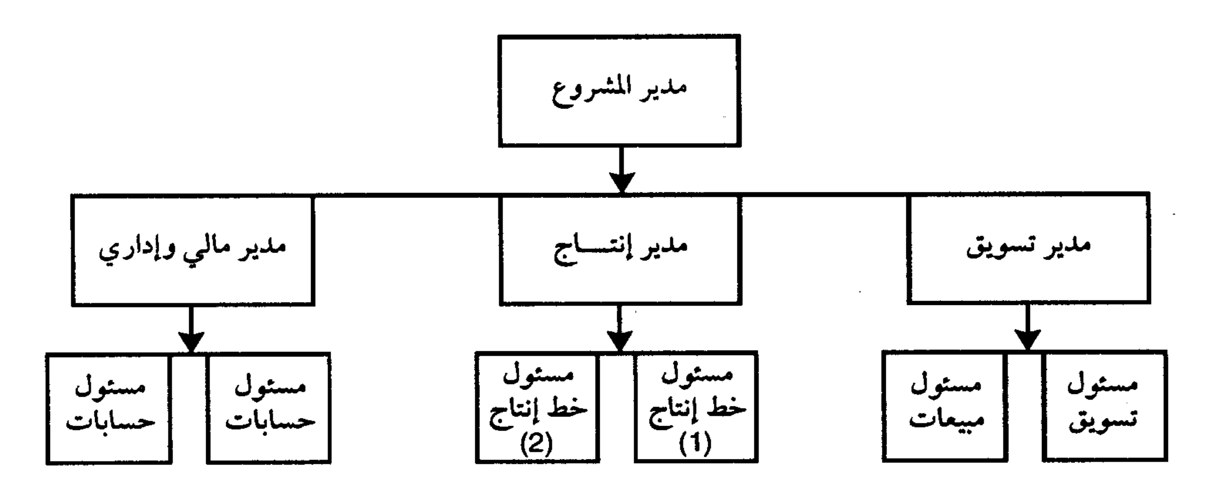
5- الاتصالات :-

يقصد بالاتصالات تبادل المعلومات بين مدير المشروع وجميع الجهات الخارجية والوحدات الداخلية في المشروع لتحقيق الأهداف الخاصة بالمشروع .

الهدف : مشروع ....

م	الخطوة/ الخطوات (خطوات العمل)	القائم بالعمل (المسئول عنه)	الزمن												المساعدات المطلوبة التمويل	العقبات المتوقعة والمشاكل	القائم بالعمل (المسئول عنها)
			يناير				فبراير				مارس						
			١	٢	٣	٤	١	٢	٣	٤	١	٢	٣	٤			
١																	
٢																	
٣																	
٤																	
٥																	
٦																	

شكل رقم (1)



شكل رقم (2)

مثال : الهيكل التنظيمي للمشروع الصغير

6- **التنسيق :-**

يقصد بالتنسيق قيام مدير المشروع بتوحيد الجهود وتحقيق الترابط بين الأعمال والحرص على تعاون العاملين وعدم وجود اختلاف أو ازدواج في أداء الأعمال ؛ لتحقيق الأهداف في أقل جهد ووقت ونفقة .

مثال :- عمل تنسيق بين الإنتاج والتسويق والبيع .

أو عمل تنسيق بين المشتريات والإنتاج .

7- **المتابعة والرقابة :**

يقصد بالمتابعة والرقابة قياس النتائج التي تم تحقيقها أو إنجازها للتأكد من مطابقتها للمعايير التي تتضمنها الخطة الموضوعة ، وما إذا كانت هناك انحرافات أو أخطاء وأسبابها وأوجه العلاج المناسبة . سواء في التسويق أو الإنتاج أو التمويل ... إلخ .

ويستخدم صاحب المشروع في ذلك كافة الأدوات المتاحة مثل الملاحظة والسجلات وجداول الإنتاج ... إلخ .

8- اتخاذ القرارات :

يقصد بهذه الوظيفة أن يقوم مدير المشروع بتحديد المشكلة وجمع البيانات وتحليلها وتحديد بدائل الحلول ومقارنتها وتقييم هذه الحلول من حيث سلبياتها وإيجابياتها ثم اختيار الحل المناسب وتنفيذه ومتابعة التنفيذ بعد ذلك من أجل تحقيق أهداف المشروع .

والملاحظ هنا أن وظيفة اتخاذ القرار تدخل في جميع وظائف الإدارة في المشروع (تخطيط - تنظيم ...) وتدخل في جميع المجالات مثل التمويل ، الشراء والتطوير ... إلخ .

9- الابتكار والتطوير :

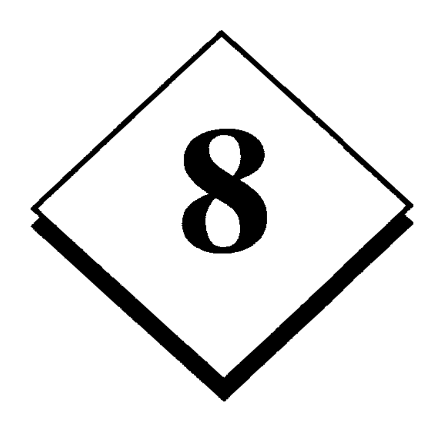
يقصد بهذه الوظيفة (التجديد) والتجديد بالنسبة لمدير المشروع وظيفة هامة جداً وهي تشمل جميع الممارسات في المشروع وأنشطته وجوانبه ... بحيث يصب كل ذلك في المنتج (خدمة - سلعة) ورضاء العميل أو المستهلك .

ويجب أن يتسم صاحب المشروع المبتكر بعدد من الصفات أهمها :

1) الإيمان بالله
2) الثقة بالنفس
3) الميل إلى التغيير والتحديث
4) المثابرة
5) البحث والتفكير باستمرار
6) لا يقبل الأشياء على علاتها
7) دائم المناقشة والأسئلة
8) العمل بمبدأ لا صواب مطلق ولا خطأ مطلق
9) لا يشتكي
10) لا يخشى تحمل المسئولية
11) النظرة الواقعية للأمور

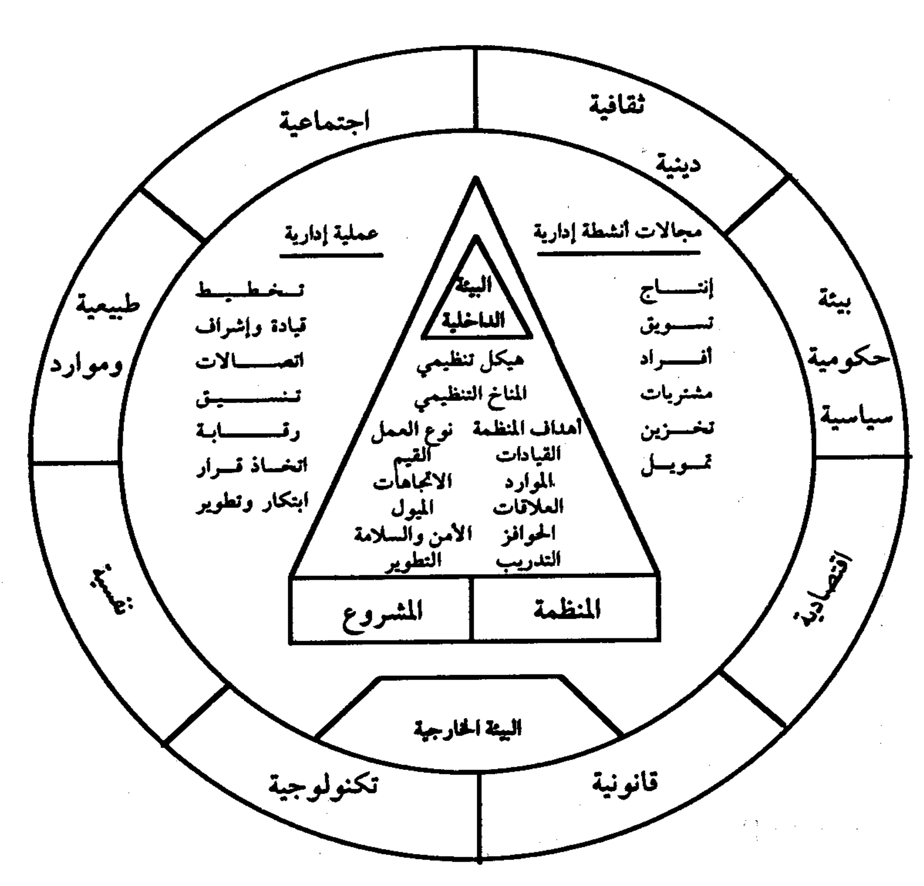
12) المرونة في حل المشكلات

ويطلق على وظائف الإدارة المشار إليها بـ (العملية الإدارية) ويلاحظ على هذه الوظائف أنها متـداخلة مع بعضها البـعض ، ولا تعمل وظيفة بمعـزل عن الوظائف الأخرى وتؤثر في بعضها البعض وتسير في دورة مستمرة قبل وأثناء وبعد المشروع .

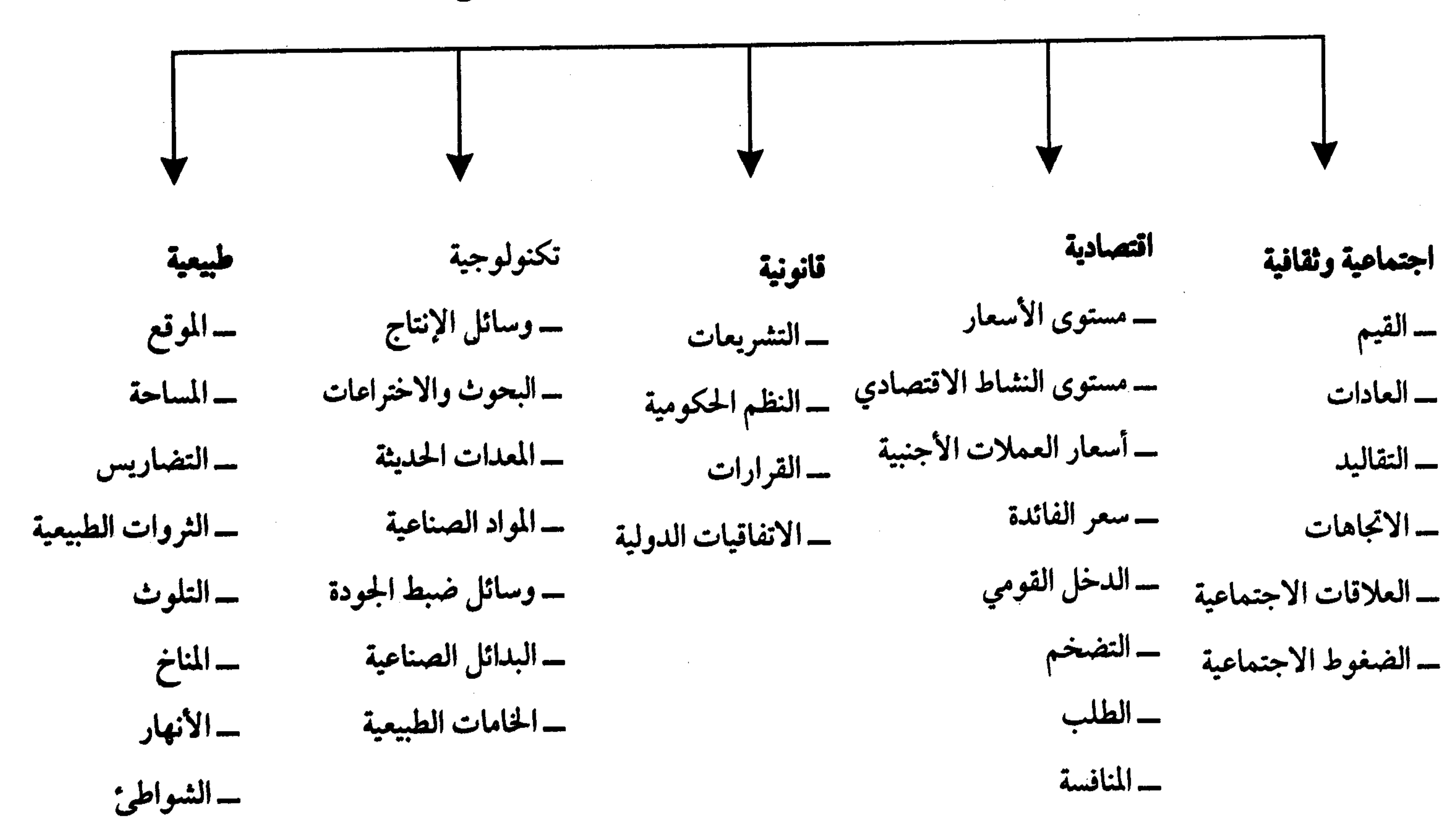


ماهي عناصر البيئة الداخلية والخارجية للمشروع الصغير؟

ماهي عناصر البيئة الداخلية والخارجية للمشروع الصغير؟ ....



البيئة الداخلية والخارجية للإدارة أساس التغيير والتطوير


ماهي أهم المتغيرات البيئية الخارجية التي يهتم بها مدير المشروع الصغير؟
اجتماعية وثقافية
ـ القيم
ـ العادات
ـ التقاليد
ـ الاتجاهات
ـ العلاقات الاجتماعية
ـ الضغوط الاجتماعية
اقتصادية
ـ مستوى الأسعار
ـ مستوى النشاط الاقتصادي
ـ أسعار العملات الأجنبية
ـ سعر الفائدة
ـ الدخل القومي
ـ التضخم
ـ الطلب
ـ المنافسة
قانونية
ـ التشريعات
ـ النظم الحكومية
ـ القرارات
ـ الاتفاقيات الدولية
تكنولوجية
ـ وسائل الإنتاج
ـ البحوث والاختراعات
ـ المعدات الحديثة
ـ المواد الصناعية
ـ وسائل ضبط الجودة
ـ البدائل الصناعية
ـ الخامات الطبيعية
طبيعية
ـ الموقع
ـ المساحة
ـ التضاريس
ـ الثروات الطبيعية
ـ التلوث
ـ المناخ
ـ الأنهار
ـ الشواطئ

البيئة الخارجية المحيطة بالمشروع

اقتصادية - اجتماعية - ثقافية - قانونية - تكنولوجية - طبيعية

مدخلات (موارد)	عمليات	مخرجات (نتائج)
ـ أفراد	ـ التخطيط	ـ مبيعات
ـ أموال	ـ التنظيم	ـ إنتاج
ـ معدات	ـ القيادة	ـ أرباح
ـ خامات	ـ الإشراف	ـ توسعات
ـ معلومات	ـ التوجيه	
	ـ الاتصالات	
	ـ التنسيق	
	ـ الرقابة	
	ـ اتخاذ القرارات	
	ـ التطوير	
	ـ الابتكار	

البيئة الداخلية/ إدارة المشروع الصغير

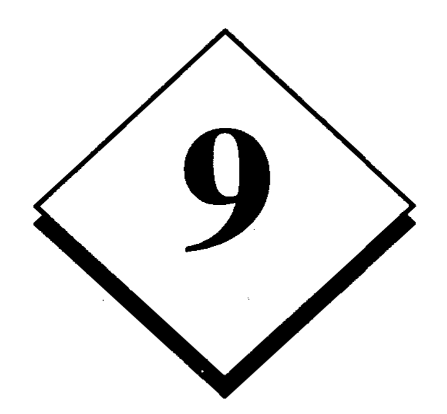
يتبين من العرض السابق أن على مدير المشروع الصغير أن يقوم بالآتي :-

1- دراسة البيئة الداخلية والخارجية للمشروع حسبما أوضحناه ومدى تأثيرها على كفاءة وفعالية أداء ونشاط المشروع .

2- مدى تكيف المشروع الصغير مع العوامل والمؤثرات البيئية السابقة سواء قبل أو أثناء أو بعد إقامة المشروع .

3- معرفة نقاط القوة والضعف داخل المشروع ومعرفة نقاط الفرص والتهديدات خارج المشروع.

4- اختيار الطريق المناسب - المسار الملائم للمشروع - وهو ما يعبر عنه باختيار الاستراتيجية المناسبة للمشروع مع تحديد الأهداف المراد تحقيقها في نهاية الطريق الطويل للاستراتيجية .



الإدارة المالية للمشروعات الصغيرة

الإدارة المالية والمشروعات الصغيرة

مقدمة

إذا أراد صاحب المشروع الصغير أن يكون ناجحاً فإن عليه أن يعرف كيف يكون مديراً مالياً يتمتع بالكفاءة والفعالية .

ويقاس هذا النجاح بمدى تحقيق أهداف المشروع . ولا شك أن الأهداف المالية هي الترجمة الحقيقية والواقعية لأهداف المشروع سواء كانت هذه الأهداف تتعلق بإدارة التسويق أو إدارة الإنتاج ... وهكذا .

لذلك كله يجب على صاحب المشروع أن يدرك جيداً مفهوم الإدارة المالية وإدارتها وكيفية استخدامها لتحقيق النجاح المنشود .

مفهوم الإدارة المالية :

للوقوف على مفهوم الإدارة المالية فإننا نوجزها في أهم الواجبات والأعمال التي يجب أن يقوم بها صاحب المشروع على النحو الآتي :-

1- يجب البحث عن مصادر التمويل والاقتراض اللازمة للمشروع لزيادة رأس المال المستثمر.

2- يجب التأكد من إدارة أصول المشروع إدارة جيدة لتحقيق أعلى إنتاجية وعائد ممكن .

3- يجب أن تجعل الربحية أساس عملك لتغطية كافة مسئولياتك ونفقات مشروعك .

4- يجب أن تقيم احتياجاتك من المواد الخام والمعدات والآلات .

5- يجب أن تخطط لتسديد القروض من أرباح المشروع .

6- فكر متى تقوم بإدخال منتج جديد أو التخلص من منتج قديم .

7- فكر متى تتخلص من المعدات القديمة ليحل محلها آلات جديدة .

• الدفاتر المالية :

تعتمد الإدارة المالية للمشروع على توفير الدفاتر الحسابية حتى يُمكن استنتاج واستخلاص النتائج والتحليلات والنسب المئوية على تقدم المشروع من عدمه واتخاذ القرارات المناسبة وتشمل هذه الدفاتر ما يلي :-

1- دفتر لتسجيل المشتريات .

2- دفتر لتسجيل المبيعات .

3- دفتر للتسجيل اليومي للمصروفات والإيرادات .

4- قائمة الأرباح والخسائر .

5- قائمة الميزانية .

6- قائمة التدفق النقدي .

أهم القوائم المالية في المشروعات الصغيرة

ـ قائمة الربح والخسارة :

تعد هذه القائمة عن نشاط المشروع وتحرر شهرياً وتتكون من العناصر الرئيسية الآتية :-

1- الإيرادات	2- التكاليف	3- الربح
x المبيعات	x مصاريف إدارية : أجور + كهرباء x مصاريف تسويقية : إعلانات عمولات x مصاريف مشتريات	x

يجب أن نحدد الإيرادات والتكاليف في مجموعات تساعد مدير المشروع على المقارنة ، مثل مقارنة مبيعات شهر معين بالشهور السابقة للوقوف على أسباب زيادة أو قلة الإيرادات (المبيعات) .. وكذلك الحال بالنسبة لمقارنة تكاليف البضاعة المباعة / أو تكاليف المصاريف الإدارية .. إلخ .

قائمة الميزانية :

وهي قائمة ذات أهمية لتحليل نتائج المشروع وتنقسم هذه القائمة إلى قسمين :

1- أصول (استخدامات)

2- خصوم وحقوق ملكية (مصادر)

وإليك شكل القائمة :

قائمة الميزانية (12/31/)

أصول (استخدامات)	خصوم + حقوق الملكية
أصول متداولة :	**حقوق الملكية :**
– نقدية	-رأس مال صاحب المشروع
– مخزون	– أرباح محتجزة
– حـ/ مدينين	
	خصوم متداولة :
أصول ثابتة	– دائنين
– أرض	– احتياطيات
– مبان	– أوراق دفع
– آلات ومعدات	
– سيارات	**خصوم ثابتة :**
•••• ← =	= ••••

التحليلات المستنتجة :

من قائمة الميزانية وأيضاً من قائمة الربح والخسارة يمكنك التوصل إلى النسب التي تساعدك على معرفة الآتي :-

إذا كان المشروع ناجحاً أم لا .

إذا كان المشروع يحقق ربحية أم لا .

ما هي نسبة السيولة بالمشروع؟

ما هي مقدرة المشروع على سداد الديون؟

هل المخزون الحالي كبير بحيث يسمح بسداد الديون؟

مدى وفاء المخزون بطلبات العملاء حتى لا يلجأوا إلى منتجين آخرين .

هل الأصول بالمشروع تستخدم استخداماً جيداً؟

ما هو رأس المال العامل المطلوب لدورة الإنتاج؟

ولتحقيق الكفاءة والفعالية في إدارة النقدية عليك أن تراعي العوامل الآتية :-

1- دقة استخدام السجلات :-

فقد يؤدي عدم التسجيل إلى ضياع النقدية بالنسبة للإيرادات أو المصروفات .

2- حُسن استخدام التمويل :-

فقد يستعمل رأس المال العامل في تمويل شراء الآلات والمعدات خطأ بدلاً من استخدامه في تمويل دورة الإنتاج .

3- الدقة في عملية التحصيل :-

فقد تتراكم الحسابات المدينة نتيجة عدم التحصيل الجيد ويؤدي ذلك إلى حدوث عجز في النقدية .

التدفق النقدي للمشروع :

من المفترض أن مشروعك الصغير سوف ينمو وقد يحين الوقت الذي يحتاج فيه إلى تمويل إضافي فيجب أن تخطط لهذا الطلب ، ولكي تفعل ذلك فإنك تحتاج إلى وسيلة تساعدك على ذلك وهذه الوسيلة هي الموازنة النقدية وهي تساعدك في الإجابة على الأسئلة الآتية :

1- هل أحتاج إلى أموال أخرى؟

2- متى سوف أحتاج إليها؟

3- كم تبلغ الفترة التي أحتاج فيها إلى هذه الأموال؟

4- كم تبلغ قيمة هذه الأموال؟

5- من أين أستطيع أن أحصل عليها؟

6- إذا كانت من قرض كيف سيتم سدادها؟

إن قائمة التدفق النقدي تتعامل مع العمليات النقدية فقط وهي النقدية التي تدخل وكذلك النقدية التي تخرج من المشروع ، وهي تخبرك عن النقدية التي تحتاج إليها وفي المستقبل وتجعل قراراتك صادرة عن دراسة .

1- تجعل استخدامك للنقدية جيداً .

2- تخبرك عن تمويل الإنتاج الموسمي لمشروعك .

3- تنظم لك جميع التعاملات النقدية من حسابات مدينة ودائنة .

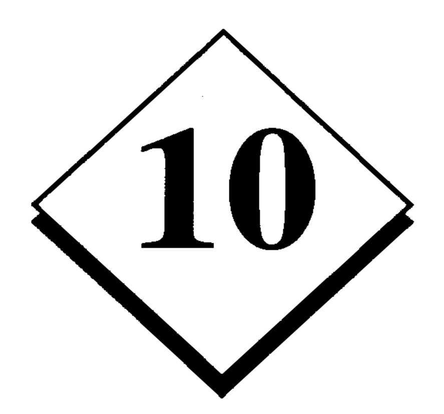
4- تخطط لك التمويل اللازم للتوسعات .

كيف يمكنك إعداد قائمة التدفق النقدي

- أن تحدد الفترة المناسبة لتقسيم القائمة(شهر - 3 شهور - 6 شهور)
- أن تحدد وتقدر جميع النقدية التي تدخل المشروع مثل (قروض - مبيعات - أخرى..)
- أن تحدد وتقدر جميع المصروفات والالتزامات التي تحتاج إلى نقدية تخرج من المشروع .
- أن تحدد تواريخ كل عملية من هذه العمليات ومتى تحدث .

قائمة التدفق النقدي

م	البيـــان	الفترة	الفترة	الفترة	الفترة
	التدفقات الداخلة ـ القروض ـ إيرادات ـ مبيعات ـ أخرى				
1	إجمالي التدفقات الداخلة				
	التدفقات الخارجة ـ آلات ومعدات ـ ـ ـ أخرى **مصاريف التشغيل** ـ خامات ـ أجور ـ صيانة ـ ـ				
2	إجمالي التدفقات الخارجة				
3 4	صافي التدفقات (1-2) التدفقات أول الفترة				
5	التدفقات آخر الفترة (4+3)				

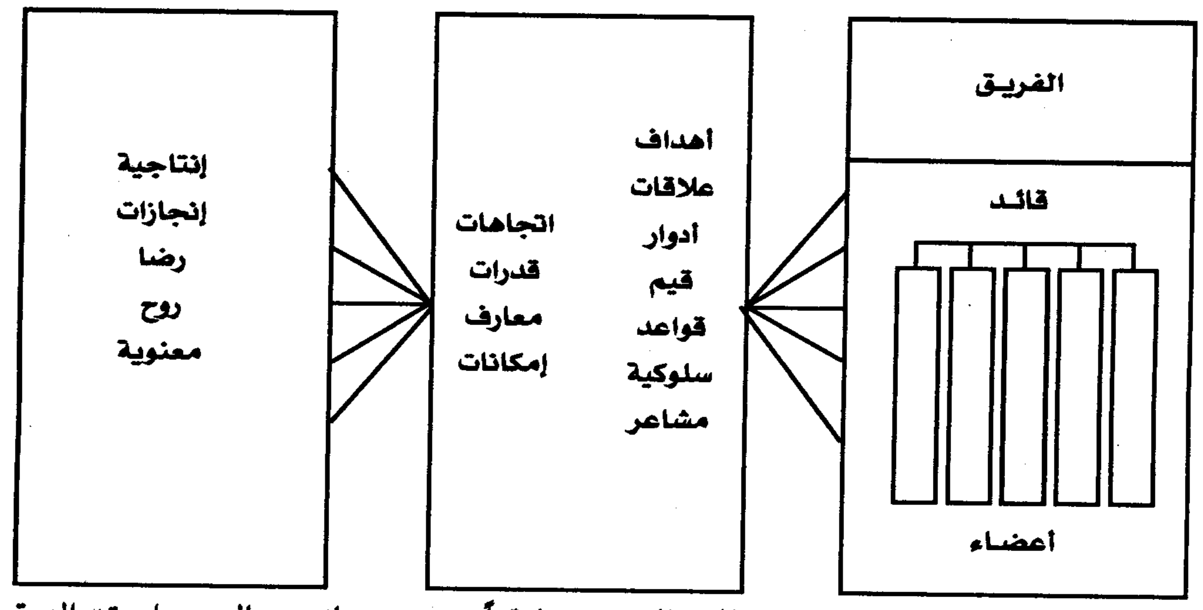


كيف تكون فريق عمل متكاملاً في المشروع الصغير؟

(إدارة فريق العمل هو أساس نجاح المشروع)

كيف تكون فريق عمل متكاملاً في المشروع الصغير؟

(إدارة فريق العمل هو أساس نجاح المشروع)



1- توكل على الله تعالى ، واطلب العون صادقاً منه سبحانه وتعالى ، واعقد النية الصحيحة للعمل الجاد .

2- اجمع الفريق على أهداف واحدة : اشرحها ، حددها ، تأكد من فهمهم لها واقتناعهم بها والتزامهم بتحقيقها .

3- أولى خطوات الالتزام المشاركة .. اجعل لمرؤوسيك قدراً من المشاركة في تحديد الأهداف ، وطرق بلوغها ، ومعايير قياس النتائج .

4- اتفق معهم على خطة محددة مفصلة وبرنامج عمل ، شجع الأفراد على المساهمة في وضعها ، كل حسب خبراته ودرجات طموحه .

5- ادرس قدرات الأفراد جيداً .. اعرف نواحي القوة والضعف في كفاءاتهم وخبراتهم حتى تستثمر الأولى وتعالج الأخيرة .

6- حدد دور كل فرد في الفريق وعلاقته بأدوار الآخرين .. وتأكد من استيعاب كل منهم لدوره ، وفهمه لتوقعات الآخرين منه .

7- اسند لكل شخص العمل الذي يتقنه ويرغبه .. فالأداء الجيد محصلة للقدرة الملائمة والرغبة العالية .

8- اعرف توقعات الأفراد منك ، افهم طبيعتها (متفقة ، متعارضة ، معتدلة ، مبالغ فيها...) .

9- درب كل عضو في الفريق على عمله جيداً .. أحطه علماً بأهمية عمله وأهمية أعمال الآخرين

10- اشرح إجراءات العمل وقواعده ، وتأكد من فهم جميع الأعضاء لها .

11- نم روح التعاون بين أعضاء الجماعة ، اغرس فيهم بوضوح روح الاستقلالية وفي نفس الوقت اعتمادية كل دور على الأدوار الأخرى .

12- تنبه لمشكلات التنافر والتباغض وعدم التعاون .. حددها وافهم أسبابها وعالجها قبل استفحالها .

13- وجه الأفراد نحو الإنجاز .. عودهم على التفكير بمنطق النتائج والأهداف .. نم فيهم النظرة للمستقبل .

14- شجع الأفكار الجديدة ، وتقبل الجيد منها ، واستثمر رغبة الأفراد في إعطاء المزيد

منها ، واعقد جلسات لتبادل الأفكار بينك وبين مرؤوسيك .

15- في الأعمال الجماعية ، اختر الأفراد المنسجمين ، ليس فقط من ناحية المؤهل والقدرات ، ولكن أيضاً من ناحية الميول والطموحات .

16- استخدم طرقاً متنوعة لتحفيز أعضاء الفريق ، فردية وجماعية ، مادية ومعنوية ، إيجابية وسلبية .

17- ابدأ بالحوافز الإيجابية ، ثم السلبية ، ولتكن الأخيرة سلاحاً يحمي من الخطأ وليس أداة لتصيده .

18- تأكد من فهم مرؤوسيك للحوافز الموضوعة بأنواعها المختلفة .. أجب عن استفساراتهم بشأنها .

19- شجع التنافس بين أعضاء الجماعة ، بالشكل الذي يرقى بالأداء ، ولا يصل إلى حد الصراع .

20- اعمل تناوباً وظيفياً بين أفراد الفريق كلما سمحت طبيعة العمل بذلك ورغب الأعضاء فيه ، حتى يلموا بكل أعمال الفريق ، فيزيد ترابطهم وتعاونهم .

21- استفد من مفهوم الإثراء الوظيفي .. نوع في واجبات الأعضاء ، ومسئولياتهم .. عندما يكون ذلك مناسباً ، حتى تحفزهم على مزيد من العمل وإذابة الملل وتعميق المهارات .

22- اعمل لقاءات دورية مع مرؤوسيك ، وتحسس فيها المشكلات وتنصت فيها للاقتراحات .

23- كن حلقة وصل بين فريقك والوحدات الأخرى .. مثل مجموعتك في مواجهة المستويات التنظيمية الأعلى ، وافهم فلسفة الإدارة العليا وخططها وأهدافها .. وانقلها لأعضاء الجماعة باللغة التي يفهمونها .

24- اعرف كيف يتعامل زملاؤك من المديرين الآخرين مع مجموعاتهم .. تقابل معهم

دورياً .. نسق معهم وافهم وجهات نظرهم واستعرض مشكلات العاملين وتبادل معهم الاقتراحات بشأنها

25- قوم أداء أعضاء الفريق ، دورياً .. وتحر الدقة والموضوعية والعدالة في هذا التقويم.

26- استخدم الرقابة بمفهومها الصحيح ، وهي التأكد من أن العمل يتم حسب الخطة محققاً الهدف طبقاً للمعايير الموضوعة .

27- إذا أخطأ الأفراد .. حدد نوع الخطأ ،، اعرف أسبابه .. استمع للشخص نفسه ، ثم تصرف على هذا الأساس .

28- شجع الأفراد على تقويم أعمالهم ومراجعة أدائهم .. واطلب منهم اقتراحات محددة لتحسين الأداء .. بعبارة أخرى نم فيهم القدرة على التقويم الذاتي .

29- اصعد بهم تدريجياً .. اجعلهم باستمرار يفكرون معك في تطوير العمل .. كافئ روح الابتكار وامدح الأفكار الجيدة .. واعمل بها عندما يكون ذلك ممكناً .

30- اشرح قواعد الانضباط والجزاءات ، وبين أنها موضوعة لضبط العمل والحفاظ على الأفراد وليس لتقصي الأخطاء أو عقاب المسئ فقط .

31- تنبه لنواحي النزاع بين أفراد الفريق .. افهم أسبابها .. اجمع الأطراف المتنازعة ، انصت لما يقولون .. حلل المعلومات جيداً .. فكر معهم في بدائل للحل .

32- ادرس حلول النزاع جيداً (التوفيق ، التسوية ، القوة ، التجنب ، التعاون) ، واختر منها ما يناسب الحالة التي تدرسها .

33- لا تقصر حلك للمشكلة على الوقت الحاضر فحسب ، تنبأ بما يمكن أن يثور من مشكلات أخرى مستقبلاً واستعد لها .

34- احرص على التعرف على أية تغيرات تطرأ على الأعضاء في السلوك أو الدافع أو الإنجازات - وادرس كل حالة على حدة واتبع التصرف المناسب .

35- ادرس شكاوى المرؤوسين جيداً .. حلل كافة العناصر المتعلقة بها ، واستثمر

المتخصصين بشأنها .

36- تعرف على إمكانيات المنظمة وظروفها .. فرصها ومعوقاتها .. واعمل مع الفريق في حدود الإمكانيات المتاحة .

37- احط أعضاء الفريق بالتغيرات المستقبلة (فنية ، وظيفية ، تنظيمية ، ..) واشرحها لهم .. وضح أهدافها ونتائجها .. اطلب مقترحات بشأنها .

38- ابن علاقتك مع الجماعة على الثقة والوضوح ، وادفع الأعضاء لتنمية الثقة بأنفسهم وتطوير قدراتهم .

39- شجع صداقات الأعضاء والاحترام المتبادل بينهم ، شجع الأنشطة الاختيارية - الترفيهية والاجتماعية - حتى يقوى شعورهم بالانتماء للفريق وللمنظمة في مجموعها .

40- تنبه للأفراد المنعزلين ، تعرف على أسباب عزلتهم وعالجها ، واعمل على إدماجهم مع زملائهم .

41- شارك الأعضاء في اتخاذ قراراتك كلما كان ذلك ممكناً .. نم فيهم الإحساس بالمسئولية والحرص على نجاح القرار .

42- تابع قراراتك ، تأكد من سلامة تنفيذها ، قوم نتائجها وردود أفعال الأعضاء وإنتاجيتهم .

43- إذا ترك أحد المرؤوسين العمل بإدارتك أو المنظمة كلها ، فاعقد معه مقابلة ، وتعرف منه على أسباب ترك العمل .

44- إذا مرت المنظمة بظروف صعبة وانكمش حجم العمل فيها .. قف إلى جانب جماعتك واظهر تعاطفك معهم ، واشرح لهم الموقف بصدق ، وابحث في نفس الوقت عن بدائل جديدة واستعرض مقترحاتهم لتنشيط العمل وتحسين النتائج .

45- راجع نمطك القيادي من وقت لآخر .. وطور ما يحتاج منه إلى تطوير .. واستفد

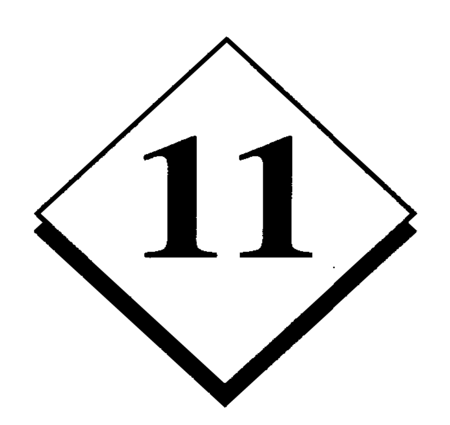
من الخدمات المهنية والاستشارية المتاحة .

46- اذهب - من وقت لآخر - إلى مؤتمر أو ندوة والتحق ببرنامج تدريبي - في الموضوعات التي تهمك ، واستفد مما تفتحه هذه الوسائل من آفاق جديدة .

47- اعقد من وقت لآخر - استقصاء بين الأفراد عن المناخ التنظيمي بالمنظمة ، أو استفد من الاستقصاءات التي تجريها الإدارة العليا في هذا الشأن وادرس نتائجها وابحث عن نواحي التطوير .

48- إذا تركت العمل في إدارتك (رقيت أو نقلت إلى إدارة أخرى) ، اعط زميلك الذي يأتي بعدك فكرة أمينة عن خبرتك مع الفريق الذي كنت تقوده ، واقتراحاتك المفيدة في هذا الشأن .

49- كن قدوة حسنة لأعضاء الفريق .. في الانتظام ، والغيرة على العمل ، والحرص على أدائه ، والإخلاص في تحقيق نتائجه .



المهارات السلوكية وتحفيز العاملين في المشروع الصغير

وظائف مدير المشروع في تحفيز العاملين

مدير المشـروع الفعال هو الذي يتـفهم حاجات ورغـبات ودوافع العاملين مـعه بدلاً من دفعهم جبراً وقسراً لأداء ما يطلب منهم من الأعمال .

ومن واجبات المدير أن يربط بين أهداف العاملين وأهداف المشروع ، وبذلك يخلق المناخ الإيجـابي في العمل مما يوفـر الفرصـة لتحـفيـز العاملين ويخـلق الدافع الذاتي لديهم على المشاركة الفعالة .

وتتمثل واجبات المشروع في التحفيز فيما يلي :-

(1) أن يكون مدير المشروع قدوة للعاملين قولاً وفعلاً .

(2) إتاحة الفرص للعاملين للمشاركة في الإدارة (مثل تفويض السلطة واتخاذ القرار) .

(3) العلاقات الإنسانية الطيبة مع العاملين .

(4) العدل بين أفراد المشروع ، (أن يكون الأداء أساس التقدير المادي والمعنوي) .

(5) التوفيق بين مصالح العاملين ومصلحة المشروع .

(6) مراعاة الفروق الفردية للعاملين أثناء التعامل معهم .

(7) توفير مناخ وبيئة عمل صالحة وصحية .

(8) توفير الأمن والاستقرار .

(9) تدريب وتنمية العاملين لرفع قدراتهم وزيادة معلوماتهم ومهاراتهم .

(10) إتاحة فرص الترقي والنمو .

(11) تحقيق الانتماء للمشروع بحيث يشعر العاملون أنهم أصحاب المشروع .

المبادئ الخطيرة في التعامل مع موظفي المشروع

نعرض هنا لأربعة مبادئ خطيرة للتعامل مع موظفي المشروع :-

1- ادفع لكل موظف بقدر ما يستحق .

2- دعهم يشعرون بأهميتهم .

3- دعهم يفكرون لأنفسهم .

4- افصل بين علاقات العمل والعلاقات الشخصية .

نتائج العاملين في إدارة المشروع :-

وعندما نمكن العاملين ، ونشعل فيهم الحماس ، ونربت على أكتافهم ، ونغرس فيهم بذرة الانتماء ، فإن سلوكهم سيتفق مع طبيعتهم ، وسيعيشون مؤمنين بـ :-

1- أن عملهم جزء منهم .

2- أنهم مسئولون وأن عملهم ينم عن قيمة حقيقية .

3- أنهم يعرفون أين يقفون وأين يتجهون .

4- أن كلمتهم مسموعة وأن آرائهم محل اعتبار .

5- أنهم يسيطرون على عملهم ويعرفون مستقبلهم .



كيف تسوق.. وكيف تبيع.. في مشروعك الصغير؟

كيف تسوق .. وكيف تبيع .. في مشروعك الصغير ؟

التسويق في المشروعات الصغيرة

كيف تسوق لمشروعك الصغير؟

- أهمية التسويق :-

مع ظهور التكنولوجيا الحديثة ووفرة الإنتاج وظهور المنافسة الشديدة أصبحت المشكلة المعاصرة الآن هي كيفية التسويق لجذب المستهلك لشراء المنتجات .

ولا أدل على ذلك من الإعلانات التي نشاهدها في المجلات والصحف اليومية والتي تكاد لا تخلو من طلب شغل وظيفة مدير أو مسئول للتسويق أو للمبيعات أو الاثنين معاً .

والملاحظ أن نسبة كبيرة من المشروعات بصفة عامة والمشروعات الصغيرة بصفة خاصة تفشل بسبب عدم اهتمامها بالنشاط التسويقي .

مفهوم التسويق والبيع :-

•• الفرق بين السوق والتسويق والبيع :-

• يقصد بالسوق :-

البحث عن المستهلك ذاته الذي يحتاج منتج مشروعك دون ارتباط بالمكان أو الزمان .

● **ويقصد بالتسويق :-**

التخطيط لبحث احتياجات أو متطلبات السوق أو المستهلك (هدف التسويق) ثم إنتاج هذه الاحتياجات لتلبية رغبات العميل ورضائه عنها بالجودة والسعر المناسبين .

● **ويقصد بالبيع :-**

تصريف ونقل ملكية المنتج من المشروع إلى المستهلك بمقابل ويتضح مما تقدم أن البيع آخر مراحل عملية التسويق .

●●● **نصائح لصاحب المشروع الصغير في مجال التسويق :-**

ـ لا تجلس وتنتظر من يشتري منك بل حاول أن تصل للمستهلك .

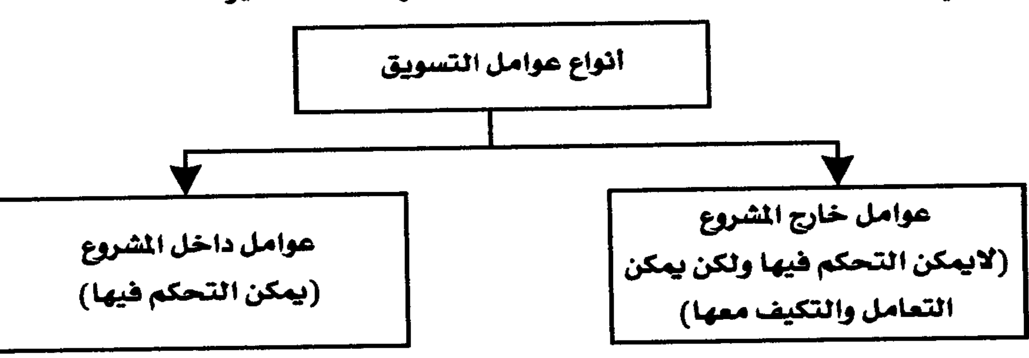
ـ حدد ما هي السلع والخدمات التي يريدها المستهلك .

ـ ما هي مواصفات المنتج الذي يريده المستهلك .

ـ لماذا يفضل المستهلك منتج معين .

ـ حدد سعر منافس لسعر السوق لكي يساعدك على تحقيق الربح .

ما هي العوامل المؤثرة على تسويق منتجات مشروعك الصغير؟



عوامل خارجية :-

1- المنافسون لمشروعك :-

ـ المنافس هو كل من يقوم بإنتاج منتج أو خدمة مشابهة لما تقدمه ليشارك في نسبة المبيعات التي يحتاجها السوق .

ــ على صاحب المشروع أن يدرس كل شئ ومواصفات وسعر منتجه وأن يحاول أن يتفوق أو يتميز عليه .

2- المستهلك :-

يجب دراسة رغبات المستهلك واحتياجاته ومستوى دخله ومعيشته وأماكن إقامته وأذواقه وما هي أعمار المستهلكين للمنتج .

3- القوانين :-

يجب دراسة كل القوانين التي يتعامل مشروعك معها والجهات المنفذة لها مثل قوانين ضريبة المبيعات والجمارك .

4- المناخ الاقتصادي :-

يجب دراسة المعلومات الخاصة بحركة الاقتصاد في المجتمع كالاستهلاك والشراء .

عوامل داخلية :-

وهذه العوامل تسمى عملياً بالمزيج التسويقي :-

أولاً :- المنتج :-

يجب على صاحب المشروع أن يبحث عن المنتج (سلعة / خدمة) الجيد الذي يلبي احتياجات المستهلك من حيث (تصميم المنتج - شكله - تعبئته - مواصفاته)

ثانياً :- السعر :-

هو قيمة المنتج ومن خلاله تقييم المستهلك قدراته الشرائية ويقارن بين الأسعار المنافسة لذات المنتج الخاص بك .

ــ أما عن العوامل التي تؤثر على تسعير منتجك فهي :-

ــ تكلفة المنتج + هامش الربح .

ــ مستوى الطلب على المنتج + المنافسة في السوق .

ــ الموردون للخامات وتوقيتها .

ثالثاً :- الترويج :-

يقصد بالترويج كيفية الاتصال بالمستهلك لتعريفه بالمنتج المراد بيعه ومحاولة جذبه لشراء منتجك .

ـ وتشمل عمليات الترويج :-

1- الإعلان .

2- البيع الفردي (رجل للبيع) .

3- وسائل الدعاية ... كالصحف والمجلات والتليفزيون والإذاعة والإعلانات والمنشورات .

ونظراً للتكلفة العالية لهذه الوسائل بالنسبة للمشروع الصغير فإننا نوصي بالآتي :-

■ وسائل الإعلان عن منتجات مشروعك الصغير :-

1- ثبت يافطة خشبية أو لوحة تدل على مكانك في المنطقة .

2- قبل افتتاح مشروعك علق يافطة أو أكثر من القماش تتضمن بيانات مشروعك .

3- وزع منشورات ورقية في المنطقة المحيطة بالمشروع وبالذات في أماكن التجمع كالمساجد والكنائس والنوادي .

4- وزع عينات أو هدايا رمزية وكروت معايدة للعملاء المهمين على سبيل الدعاية .

5- وزع كروت شخصية للأشخاص الذين تتوقع أنهم سيكونون عملاء لك في المستقبل .

6- استفسر من العملاء الجدد كيف عرف أو سمع عن مشروعك لأول مرة فقد تجد لديه أفكاراً جديدة للدعاية .

7- اطلب من بعض وسائل الإعلان أن تقايض منتجاتك أو خدماتك مقابل مساحة إعلانية .

8- ساهم في أعـمال المنظمات غيـر الحكومية أو الجمـعيات الخيـرية ووزع نشراتك من خلال أنشطتها ... لتعطي الانطباع عن مساهمتك في خدمة المجتمع .

9- قدم عروضاً خاصة لكبار العملاء .

10- قدم خدمات مجانية للعملاء الجدد لتكسب ثقتهم أكثر .

رابعاً :- مكان التوزيع :-

يقصد بذلك طرق توزيع المنتج لكي يصل إلى المستهلك مثل :-

1- قنوات التوزيع .

2- الوسطاء (أفراد - مؤسسات جملة - تجزئة - وكلاء) .

وتتوقف طرق التوزيع على :-

1- طبيعة المستهلك (نهائي - صناعي .....)

2- طبيعة الوسطاء .

3- طبيعة المنتج .

4- التكلفة .

تقسيمات السوق

■ مفهوم السوق :-

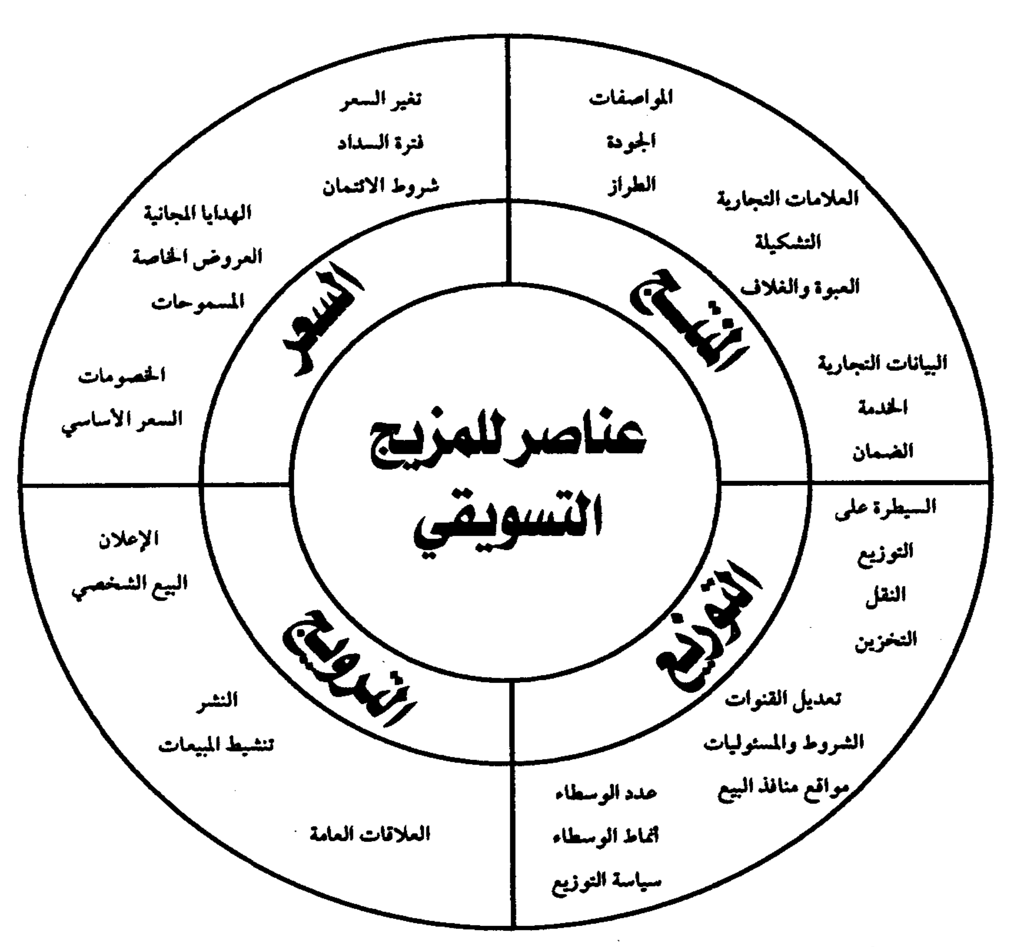
يقصد بالسوق حجم الطلب الكلي المتوقع من المشترين لسلعة أو خدمة معينة .

■ تقسيم السوق :-

ويستـخدم مفـهوم تقسـيم السوق للدلالة على تجـزئة السوق إلى قطاعـات متمـيزة من المستهـلكين ، بحيث يمكن اعتبـار كل قطاع على أنه سوق مستـهدف يناسبه مـزيج تسويقي متميز (منتج + سعر + ترويج + توزيع) .

ويتم تقسيم السوق إلى أنواع كالآتي :-

عناصر المزيج التسويقي



1- تقسيم سيكوغرافي :-

وذلك حسب الصفات الشخصية أو دوافع الشراء لدى المشترين .

2- تقسيم ديموغرافي :-

وهو يهتم بخصائص السن والتعليم والديانة وحجم الأسرة والدخل والطبقة الاجتماعية ونوع السلع المناسبة لها مثل :- الملابس ، الأثاثات ، السيارات ، لعب الأطفال ..... إلخ .

3- تقسيم جغرافي :-

وذلك حسب المناطق الجغرافية ، المناخ ، مدن ، قرى .

بحوث التسويق

■ **معناها :-**

كلمة بحوث جمع لكلمة بحث ، ويقصد بالبحث دراسة وجمع المعلومات عن كل أنشطة التسويق .

ووظيفة بحوث التسويق هي :-

1- جمع المعلومات .

2- استخدام المعلومات في اتخاذ القرارات المتعلقة بالتسويق .

3- تطوير معارف صاحب المشروع .

■ **مجالات بحوث التسويق :-**

تشمل «الأسواق + السلع + الترويج + التوزيع + الأسعار» .

■ **دور صاحب المشروع الصغير :-**

1- جمع البيانات .

2- تسجيل البيانات وتبويبها في سجلات المشروع ودفاتره .

3- تحليل البيانات واستخلاص النتائج .

4- اتخاذ القرار المتعلق بعمليات التسويق المناسبة للمشروع .

●● **دراسة سلوك المستهلك**

يجب على صاحب المشروع أو مسئول التسويق دراسة سلوك المستهلكين لخلق أسواق بها فرص لاحتياجات العملاء أو المستهلكين ، وبحيث يمكن تصميم المزيج التسويقي المناسب الذي يؤثر على قرار المستهلك في عملية الشراء .

●● ما هي دوافع شراء منتجات المشروعات؟

من الملاحظ أن دوافع الشراء لدى المستهلكين لمنتجات المشروعات قد تكون أحد الدوافع الآتية:-

1- **دوافع الربح** :- أي أن الذي يدفع المستهلك لشراء المنتج هو شراء المنتج من أجل إعادة بيعه والحصول على الربح .

2- **دوافع عقلية** :- بمعنى أن المستهلك يقوم بقياس وحساب الفائدة التي ستعود عليه من شراء المنتج .

3- **دوافع أولية** :- ويقصد بذلك أن المستهلك يضع أولويات لحاجاته الأساسية التي يريد إشباعها ثم يحدد قرار شرائه للمنتجات على هذا الأساس .

4- **دوافع التعامل** :- أي أن المستهلك يفضل التعامل مع مشروع معين بالذات لاعتبارات أو أسباب معينة .

5- **دوافع انتقائية** :- ويقصد بذلك أن المستهلك يفضل انتقاء منتج معين بالذات لميزة يفضلها تشبع إحدى رغباته .

6- **دوافع عاطفية** :- ويقصد بذلك أن العميل يحب أو يميل إلى منتج معين يشبع حاجاته النفسية عن منتجات أخرى .

ـــ والملاحظ هنا أن المستهلك قد يتوفر لديه دافع أو أكثر من الدوافع السابقة عند اتخاذ قرار الشراء ومن ثم يجب على صاحب المشروع مراعاة ذلك في استراتيجية التسويق .

لماذا نهتم بمهارات التعامل مع العملاء في المشروعات الصغيرة؟

لماذا نهتم بخدمة العملاء :-

يجب على صاحب المشروع الصغير الاهتمام بخدمة العملاء وكيفية التعامل معهم للأسباب الآتية :-

ـ لتحقيق زيادة في حجم الأعمال .

ـ لتحقيق زيادة في الربحية .

ـ لتحقيق زيادة في كفاءة إدارة المشروع .

ـ لزيادة وعي وثقافة العملاء .

ـ لتحقيق زيادة في الحصة السوقية .

ـ تغطية قطاعات جديدة من السوق .

ـ توطيد العلاقة مع العملاء الحاليين .

ـ لحسن تطبيق قرارات وسياسات الإدارة في المشروع .

ـ المساعدة في تطوير المنتج .

ـ تحسين سمعة المشروع .

ـ مواجهة المتغيرات السلبية والمعاكسة للمشروع .

ـ توحيد الجهود التسويقية .

ـ النجاح في تقديم منتج جديد .

ـ لظهور حركات حماية المستهلك .

ـ زيادة حدة المنافسة بين المشروعات .

ـ النظرة إلى العملاء كميزة تنافسية يجب الحرص عليها .

ـ أن العميل في النهاية هو وحده الذي يستطيع الحكم على نجاح المشروع واستمراره .

القواعد الأساسية التي يتبعها مدير المشروع الصغير في التسويق والبيع :-

بع نفسك :

ـ المظهر العام .

ـ مداخل الحديث .

ـ الشخصية .

- المعرفة .
- المهارة .
- المرونة .

بع مؤسستك :

- التطور التاريخي .
- فلسفة الإدارة .
- الخريطة التنظيمية .
- شكل الملكية .
- نوعية العاملين .
- الحصة السوقية .
- المساهمات الاجتماعية .

بع منتجاتك :

- الخصائص والمميزات .
- المنافع والإشباعات .
- المزايا التنافسية .
- الابتكار والتطوير .
- التشكيلة وخطط المنتجات .
- التصميم والتكنولوجيا .
- الأسعار والخصومات .
- شروط الضمان .. إلخ .

ما هي .. ؟

القواعد العامة للتعامل مع اعتراضات العملاء في المشروع الصغير؟!

ـ الاعتراضات يمكن أن تحدث في أي وقت وفي أي موقف .

ـ عامل الاعتراضات كما تعامل الأسئلة .

ـ استخدم مدخل التكلفة والعائد .

ـ تجنب ظهور الاعتراض من البداية .

ـ اصغ تماماً لوجهة نظر العميل .

ـ وضح من خلال الأسئلة والاستفسارات ما يقوله العميل .

ـ تعرف على مدى موضوعية الاعتراض .

ـ تأكد من أنك والعميل تتفهمان موضوع الاعتراض .

ـ استخدم الأسئلة للرد على الاعتراض .

ـ استخدم وسيلة نعم ... ولكن .

ـ أعد ذكر المنافع التي يحصل عليها العميل من الخدمة .

ـ اسأل عن أي اهتمامات أو شكاوى أخرى لدى العميل .

ـ لا تضخم الاعتراض بل ضعه في مكانه الطبيعي .

ـ لا تسرع في الرد على العميل .

ـ لا تأخذ الاعتراض بمنظور شخصي .

ـ لا تكثر من مجادلة العميل .

ـ لا تستخدم نواحي فنية في الرد لا يفهمها العميل .

ـ اظهر بموقف المتعاون والراغب في مساعدة العميل .

ـ تخير الوقت المناسب للرد .

صفات رجل المبيعات

محترف ومهتم بالنجاح في حياته العملية.
لديه إصرار على الأداء الممتاز ولا يقبل أقل من ذلك .
قادر على تحفيز نفسه وقادر على المبادرة،
لديه القدرة على تحليل نفسه وتقييم عمله.
مراجعة نفسه بنقد بناء .

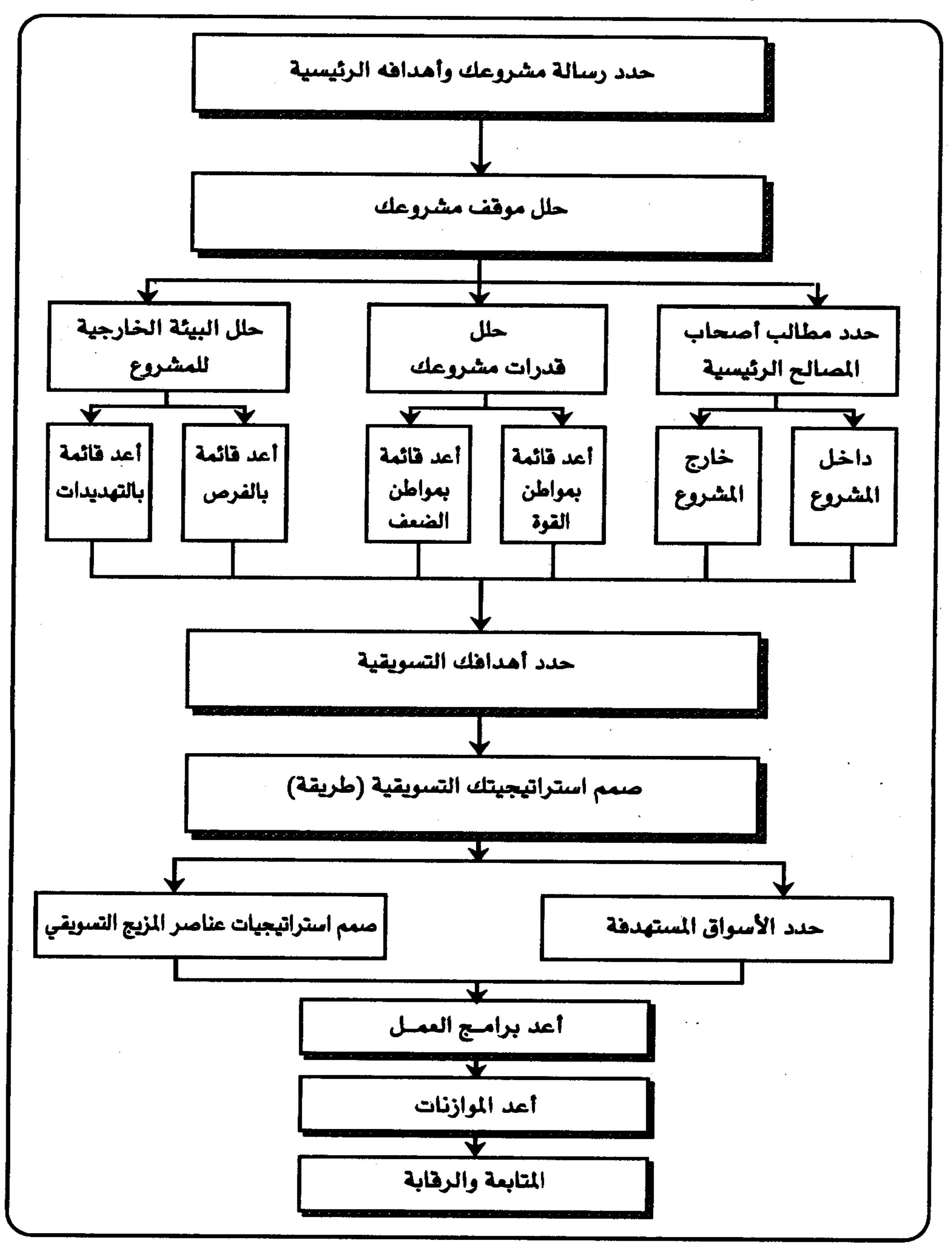
أن يكون باحثاً ومستعداً لتعلم الجديد كل يوم .
أن يكون قادراً على الاتصالات وفهم الآخرين .
أن يكون خلاقاً وله خيال يمكن تحقيقه .
أن يكون قادراً على الإقناع بالحجة الصادقة وليس بالادعاء .
أن يكون لديه الإخلاص والولاء لعمله .

يتمتع بقدر عال من الذكاء .
ذو شخصية محببة وودودة .
إنسان مهذب وقادر على الإنصات .
إنسان جاد ومتزن .
إنسان منضبط وهادئ .

لديه إصرار وصبر ومثابرة .
لديه ثقة في نفسه وفيما يبيعه .
يبعث على الثقة ويمكن الاعتماد عليه .
متحمس ونشيط ومتحرك .
يتمتع بصحة جيدة .

قادر على التكيف والتأقلم .
مستعد أن يقدم خدماته للآخرين .
أن يعد بما يستطيع تنفيذه فقط .
يتمتع بروح الدعابة المقبولة .
أن يكون عضواً في الفريق ومتعاوناً مع زملائه .

نموذج إعداد الخطة التسويقية المتكاملة في المشروعات الصغيرة





السلامة والصحة المهنية في المشروعات الصغيرة «الأمن الصناعي»

السلامة والصحة المهنية في المشروعات الصغيرة (الأمن الصناعي)

أهمية السلامة والصحة المهنية (الأمن الصناعي)

تتمثل هذه الأهمية في النواحي الآتية :-

- اكتشاف المخاطر المهنية في المنشآت التجارية والصناعية التي تؤدي إلى وقوع الحوادث والأمراض المهنية .
- ضمان بيئة آمنة بالمنشآت والمنظمات .
- حماية الثروة البشرية .
- المحافظة على مقومات ووسائل الإنتاج ورأس المال .
- توفير الإمكانيات المادية والمعنوية اللازمة لهذه الحماية .
- نشر الوعي الوقائي بين جميع العاملين .
- اهتمام العلوم القانونية والإنسانية بالدراسات المتصلة بالمفاهيم السابقة .
- اهتمام البرامج التدريبية بأبعاد السلامة والصحة المهنية لجميع المستويات الوظيفية .

مفهوم السلامة والصحة المهنية :-

يُعرف علم السلامة والصحة المهنية بأنه علم إدارة المخاطر والتحكم فيها ويشمل :-

1- القوى البشرية .

2- العوامل النفسية .

3- العوامل الاقتصادية .

أهداف السلامة والصحة المهنية :-

(1) حماية القـوى البشرية وهي إحدى العناصـر الأساسية للإنتاج والتـقدم الصناعي من التعرض لمخاطر العمل وظروفه .

(2) حماية مـقومات الإنتاج المادية من (مـواد - معدات - آلات - أجهـزة) من التعرض للتلف والضياع .

(3) تحقيق بيئة صحية وظروف عمل آمنة وخالية من أية أخطار أو أضرار .

(4) تخفـيض تكاليف الإنتاج عن طريق المحـافظة على المعدات والأجهـزة والمنشآت من أخطار الحـوادث والحـريق والانفجـارات ، وكـذلك تخـفيض الإصـابات وبالتـالي تخفيض نفقات العلاج .

الأنشطة الرئيسية للأمن الصناعي :-

يشتمل الأمن الصناعـي على العديد من الأنشطة المختلفة والمتنوعـة والتي يمكن حصرها فيما يلي :-

أولاً :- السلامة والوقاية من الحوداث والإصابات والأمراض المهنية :-

يقوم بالعديد من النشاطات منها :-

(1) دراسة وتحليل العمليـات القائمة في مناطق العمل ووضع التعليـمات الخاصة بطرق الوقاية.

(2) التفتيش الدوري المستمر على وسائل العمل من (أجهزة وآلات ومعدات وأدوات)

(3) دراسة وتحليل أنواع الأخطار في جميع مناطق العمل والمصاحبة لكافة الأنشطة .

(4) وضع وتنفيذ البرامج اللازمة لكافة العاملين بكافة المناطق والأقسام على طرق العمل الفنية السليمة .

ثانياً :- نشاط الإطفاء ومنع الحريق :-

يقوم هذا القسم بالعديد من النشاطات منها :-

(1) دراسة أسباب حوادث الحريق ووضع الحلول المناسبة لمنع تكرارها ، أو لتفاديها مستقبلاً .

(2) القيام بأعمال المكافحة والسيطرة على مواقع الحريق لمنع امتداده والحد من الخسائر الناتجة عنه .

(3) دراسة ظروف العمل وأخطار الحريق المحتملة ووضع الحلول والمقترحات اللازمة لمواجهة مثل هذه الظروف وإزالتها .

(4) حماية وسائل الإنتاج من أخطار الحريق والانفجار بتوفير وسائل الإطفاء والمعدات المناسبة

(5) التفتيش على مناطق العمل المختلفة والتبليغ عن أية أخطار للحريق قبيل وقوعه للعمل على تلافيه .

ثالثاً :- بالإضافة إلى ذلك هناك نشاطات أخرى للأمن الصناعي وهي :-

- التفتيش الوقائي ومنع الحوادث ونشر الوعي الوقائي .
- التلوث البيئي .

رابعاً : تأمين بيئة العمل من مخاطر المهنة :-

ورد في القانون رقم 137 لسنة 1981 والخاص بالعمل في المادة رقم 115 بعض الأحكام الخاصة بتوفير وسائل السلامة والصحة المهنية في أماكن العمل بما يكفل الوقاية من مخاطر

العمل وأضراره وبخاصة ما يأتي :-

أ) المخاطر الميكانيكية :-

وهي كل ما ينشأ عن الاصطدام أو الاتصال بين جسم العامل وبين جسم صلب كمخاطر المباني والإنشاءات ومخاطر الأجهزة ومخاطر الآلات ومخاطر وسائل الانتقال والتداول ويدخل في ذلك مخاطر الانهيار .

ب) المخاطر الطبيعية :-

وهي كل ما يؤثر على سلامة وصحة العامل نتيجة لعوامل خطر أو ضرر طبيعي كالحرارة - الرطوبة - البرودة - الكهرباء - الإضاءة - الإشعاعات الضارة - الاهتزازات - الانفجارات .

ج) المخاطر الكيماوية :-

وهي تحدث نتيجة استعمال المواد الكيماوية أو تسرب الغازات والأبخرة إلى جو العمل.

د) المخاطر البيئية :-

وهي التي ينشأ الضرر أو الخطر من عدم توافر وسائل الأمان كوسائل الإنقاذ والإسعاف ووسائل النظافة والتغذية .

أسباب حوادث العمل

عوامل بيئية

مثال ذلك :-

ـ أخطاء في بيئة العمل أو محيطه .

ـ تصميم الآلات والمعدات .

ـ نظم العمل المستخدمة .

ـ طبيعة العمل نفسه .

ـ درجة التعب .

ـ درجة الحرارة .

ـ الإضاءة .

ـ ضغط المشرفين .

ـ عدم وجود معدات وقاية .

ـ عطل في الآلات .

عوامل إنسانية أو شخصية

مثال ذلك :-

ـ نقص في قدرات العامل .

ـ نقص في مهاراته التدريبية

ـ اختلال في توازنه الانفعالي .

ـ عدم ملائمته للعمل .

ـ عدم توافر الدوافع النفسية .

ـ ضعف الخبرة .

ـ ضعف الصحة العامة .

ـ المزاح أثناء العمل .

دور المشرف في الأمن الصناعي :-

تتلخص مسئوليات المشرفين في الأمن الصناعي فيما يلي :-

1- اعتبار نفسه مسئولاً عن الأمن الصناعي في قسمه كجزء من عمله مثل مسئوليته عن الإنتاج والجودة والتكاليف .

2- إعطاء تعليمات كافية عن الأمن الصناعي بالنسبة لكل عامل جديد وكل عامل قديم بدأ عملاً جديداً أو يستخدم آلة جديدة .

3- مراعاة تطبيق لوائح وإجراءات الأمن الصناعي واتخاذ إجراءات التصحيحية في حالة تجاهل تطبيق هذه الإجراءات .

4- التحقق من توافر معدات الأمن الصناعي الشخصية للعاملين .

5- اتباع قواعد الأمن الصناعي ليكون قدوة لمرؤوسيه .

6- إشراك مرؤوسيه في برنامج الأمن الصناعي بالاتصال الشخصي المباشر بكل منهم وبالمناقشة الجماعية مع مرؤوسيه .

7- عدم السماح باستخدام آلة جديدة في قسمه قبل التحقق من أن الأجهزة الوقائية قد تم تزويدها بهذه الآلة ، وأن العاملين قد تلقوا التعليمات الضرورية للوقاية ودربوا على استخدام هذه الآلات بطريقة آمنة .

8- فحص وتحديد أسباب أي حادث عمل يقع في قسمه مهما كان الحادث طفيفاً .

9- مراقبة محيط ونظم العمل بصفة مستمرة لاكتشاف وتصحيح أي ظروف خطرة أو أي طريقة غير آمنة للعمل .



المشروعات الصغيرة وأثرها على البيئة

المشروعات الصغيرة وأثرها على البيئة

مقدمة:

خلق الله الأرض في حالة توازن كامل للنظم البيئية المتعددة التي تحكم الحياة على هذا الكوكب ، إلا أن الإنسان قد أساء لكل هذه النظم باستخدامه الجائر لكل الموارد المتاحة له بدون أدنى اعتبار لحدود هذه الموارد خاصة وأن معظمها غير متجدد وقابل للنفاذ . وأصبحت الزيادة السكانية المطردة في كافة دول العالم تشكل مصادر خطورة متكررة على الموارد الطبيعية .

كما أن الزيادة السكانية وضرورة خلق فرص عمل للشباب تملي ضرورة التوسع في الصناعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة الحجم لما لها من عائد اقتصادي مرتفع بالنسبة لرأس المال المستثمر ، إلا أن الزيادة الصناعية يصاحبها أيضاً الانبعاثات الغازية والسائلة والصلبة والخطرة التي لابد أن يتم معالجتها قبل إلقائها إلى البيئة المحيطة . ولعل من أهم الأمور التي يتم الاهتمام بها وإدارتها هي المخلفات الصناعية وكذلك التخطيط لإعادة استخدام المواد المستخدمة في التصنيع والتغليف مثل البلاستيك والورق والمعادن . ولقد أصبحت الآن التجارة القائمة على استرجاع المنتجات الصناعية وإعادة تدويرها أو تصنيعها من النشاطات التي خلقت فرص عمل جديدة لعديد من الشباب .

أهمية الوعي البيئي :

البيئة والتنمية وجهان لعملة واحدة فلا يمكن تحقيق تنمية في بيئة متدهورة حيث يشكل التدهور البيئي تهديداً خطيراً لآفاق النمو الاقتصادي والإضرار بمتطلبات المستقبل . كما أنه يلزم تحقيق التنمية المستدامة لتوفير الموارد المالية اللازمة لحماية البيئة وتتمثل التحديات التي تواجه أي مجتمع في تحقيق التوازن بين متطلبات التنمية ومتطلبات حماية البيئة .

ويهدف الوعي البيئي إلى الارتقاء بسلوكيات أفراد المجتمع والإحساس بالمسئولية والمشاركة لتحقيق هذا التوازن .

مفهوم البيئة والتنمية المستدامة :

البيئة :

المحيط الحيوي الذي يشمل الكائنات الحية وما يحتويه من مواد وما يحيط به من هواء وماء وتربة وما يقيمه الإنسان من منشآت .

(قانون 4 في شأن البيئة لعام 1994)

التنمية :

الإدارة الجيدة لكافة الموارد الطبيعية والإمكانات المتاحة واستثمارها إلى أقصى حد ممكن لتلبية الاحتياجات .

التنمية المستدامة :

الإدارة الجيدة لكافة الموارد الطبيعية والإمكانات المتاحة والاستثمار الرشيد لها ، وتأكيد إدماج البعد البيئي لتلبية احتياجات الحاضر ، وتحقيق التوازن بينه وبين متطلبات الأجيال القادمة .

أهداف دراسة البيئة والتنمية :

تهدف دراسة البيئة والتنمية إلى تحقيق التوازن بين البيئة والتنمية ، وتكامل مفهوم حماية

البيئة والصحة مع أنشطة المشروعات التنموية لتحسين مستوى معيشة الإنسان ، ولتحقيق التنمية المستدامة بما يتوافق مع الاستراتيجية البيئية المصرية ومتطلبات القوانين والتشريعات البيئية ومتطلبات الدول المانحة .

التشريعات البيئية والتنمية :

تستهدف التشريعات البيئية مواجهة مشاكل التلوث الناجمة عن الأنشطة التنموية المختلفة للحفاظ على صحة الإنسان وحماية البيئة والموارد الطبيعية لضمان تحقيق التنمية المستدامة . ويتطلب قانون البيئة رقم (4) لعام 1994 إجراء تقييم للتأثير البيئي لأي مشروع قبل البدء في تنفيذه للتعرف على الآثار السلبية للمشروع ، والحد منها قدر الإمكان ، وتعظيم الآثار الإيجابية وذلك وفقاً للأسس والإجراءات التي تتضمنها أحكام القانون ولائحته التنفيذية . ويشترط القانون موافقة الجهة الإدارية المختصة وجهاز شئون البيئة على المشروع للحصول على الترخيص اللازم قبل البدء في التنفيذ كما يلزم القانون صاحب المشروع بإنشاء سجل خاص بالانبعاثات والملوثات الناتجةعنه يخضع لتفتيش جهاز شئون البيئة ، وتوضح اللائحة التنفيذية للقانون حدود الانبعاثات التي لا يسمح بتجاوزها ، وحدد القانون العقوبات لمن يخالف أحكامه .

الضوابط البيئية ومتطلبات قانون البيئة

مقدمة

لقد صدرت عدة قوانين بصدد الحفاظ على البيئة وذلك من منطلق إدراك المشرع المصري لأهمية البيئة ، وفي مقدمة هذه القوانين ، قانون العقوبات المصري رقم 58 لسنة 1938 والذي اشتملت أحكامه على تجريم الإهمال في تنظيف وإصلاح المداخن والأفران أو المعامل التي تستخدم النار ، كذلك عاقب القانون كل من يستخدم النيل وفروعه أو المصارف أو مجاري المياه الأخرى في التخلص من أشياء ومواد تعوق الملاحة أو تزحم مجاري تلك المياه .

كذلك أضاف المشرع العديد من التشريعات الخاصة التي تحمي البيئة من عناصرها المختلفة ، وتمثل هذا في القانون رقم 45 لسنة 1949 والذي ينظم الضوضاء ، وقانون رقم 38 لسنة 1967 في شأن النظافة العامة والقرار بقانون رقم 93 لسنة 1962 في شأن صرف المخلفات السائلة والقانون رقم 57 لسنة 1980 في شأن التخلص من البرك والمستنقعات ومنع أعمال الحفر والقانون رقم 52 لسنة 1981 بشأن الوقاية من أضرار التدخين ، ومن أهم هذه القوانين أيضاً القانون رقم 48 لسنة 1982 في شأن حماية نهر النيل والمجاري المائية من التلوث ، وغيرها من القوانين العديدة في شئون البيئة .

وأخيراً كان صدور أهم هذه القوانين مؤخراً وهو القانون رقم 4 لسنة 1994 وقد برهن هذا القانون بكل ما فيه من شمول على اهتمام الدولة اهتماماً بالغاً بالبيئة ، وما يؤثر فيها ويحافظ على مواردنا الطبيعية من ماء وهواء وتربة ، حيث اهتم القانون بجوانب عديدة تحول دون امتهان البيئة والحفاظ عليها من خلال وضع الضوابط الملزمة التي تلزم الأفراد والجماعات بسلوك يحافظ على البيئة ويصون مواردها . كما أن هذا القانون جاء مواكباً للتقدم التكنولوجي الهائل الذي يستخدم في الحفاظ على البيئة ومواردها .

وقد تمثلت حدود وضوابط ومتطلبات القانون في لائحته التنفيذية التي اشتملت على كل ما يخص القانون في تطبيقاته ، وبالتالي نظمت هذه اللائحة تنفيذ القانون ، بدءاً من الأحكام البيئية العامة للحصول على ترخيص حتى كل ما يخص التلوث عن طريق المواد الخطرة أو تلوث الهواء وتلوث المياه ، كذلك تنظيم بيئة العمل داخل المنشأة الصناعية ، وقد صدرت اللائحة التنفيذية لقانون البيئة بقرار رئيس مجلس الوزراء رقم 338 لسنة 95 ونشرت بالوقائع المصرية في 28 فبراير 1995 . وفيما يلي تفصيل أحكام اللائحة التنفيذية الخاصة بالبنود السابقة :-

الأحكام البيئية العامة للحصول على ترخيص مزاولة النشاط :

نصت اللائحة التنفيذية للقانون على الخطوات التنفيذية لمنح تراخيص تشغيل المنشآت طبقاً لمتطلبات قانون البيئة وذلك في المادة 10 ، 11 ، 12 ، 13 ، 14 ، 17 ، 18 ، 19 من اللائحة

التنفيذية . وتتضمن خطوات الترخيص ما يلي :-

1- تقييم التأثير البيئي للمنشأة .

2- تقديم البيانات المستوفاه عن المنشأة طبقاً للنموذج المعد من جهاز شئون البيئة . كما يقوم الجهاز بإعداد سجل يتضمن صور هذه النماذج ونتائج التقييم وطلبات الجهاز من صاحب المنشأة .

3- إبداء الرأي في تقييم التأثير البيئي للمنشأة المزمع إقامتها .

4- تقوم الجهة المختصة بإبلاغ صاحب المنشأة بنتيجة التقييم .

5- على صاحب المنشأة طبقاً لأحكام اللائحة الاحتفاظ بسجل لبيان تأثير المنشأة على البيئة .

6- يختص جهاز شئون البيئة بمتابعة بيانات السجل للتأكد من مطابقتها للواقع .

7- في حالة وجود أي توسعات جديدة يجب اتباع ما هو منصوص عليه في القانون حتى يتسنى لصاحب المنشأة إقامتها .

ملحق (1)

نموذج سجل تأثير منشأة على البيئة

1- اسم المنشأة	:
2- اسم المسئول عن تحرير السجل ووظيفته	:
العنوان	:
رقم التليفون	:
3- الفترة الزمنية التي تغطيها البيانات	:
4- نوع النشاط	:
5- المواد الخام المستخدمة وكمياتها	:
6- نوع المنتجات وكمياته	:
7- التشريع الذي تخضع له المنشأة	:
8- الاشتراطات الخاصة الصادرة من جهاز شئون البيئة	:
9- أنواع الانبعاثات ومعدلات صرفها (سائلة وغازية وصلبة)	:
10- بيئة العمل	:
11- معدل إجراء الاختبارات على الانبعاثات	:
12- وسائل المعالجة وكفاءة المعدات المستخدمة في المعالجة	:
13- تاريخ وتوقيع المسئول	:

الفحص البيئي الصغير:-

يتم الإجابة على الأسئلة التالية . وفي حالة ما إذا كانت الإجابة على أي منها بـ "نعم" ، يجب دراسة المشروع بيئياً :-

- هل ينتج عن المشروع ملوثات لمكونات البيئة :	نعم	لا
ـــ انبعاثات غازية	نعم	لا
ـــ مخلفات صلبة أو سائلة	نعم	لا
ـــ ضوضاء	نعم	لا
ـــ حرارة	نعم	لا
ـــ روائح نفاذة	نعم	لا
- هل يتسبب المشروع في تقليل مدى الرؤية على الطرق؟	نعم	لا
- هل ينتج عن المشروع اهتزازات قد تؤثر على المبنى / المباني المحيطة أو تسبب إزعاجاً في المنطقة؟	نعم	لا
- هل يوجد في المشروع مكون لإدارة المخلفات أو نظافة عامة أو تحسين البيئة أو حل لمشاكل بيئية؟	نعم	لا
- هل يتم تداول مواد كيماوية في المشروع؟	نعم	لا
- هل يستهلك / يؤثر المشروع على الموارد والثروات الطبيعية (مثل مياه جوفية أو من مسطحات مائية ، التربة ، البترول أو الثروات المعدنية ، أعضاء المملكة النباتية أو الحيوانية)؟		
- هل سينتج عن المشروع توالد ناقلات للأمراض مثل القوارض ، الذباب أو البعوض؟	نعم	لا
- هل المشروع مقام في منطقة ذات طابع خاص (تاريخياً ، جيولوجياً ، أو في مجرى سيول)؟	نعم	لا
- هل المشروع مقام بالقرب من مصدر مياه؟	نعم	لا
- هل المشروع يستخدم طاقة غير الكهرباء؟	نعم	لا
- هل المشروع يستخدم مولداً للكهرباء؟	نعم	لا
- هل يسبب المشروع تآكل أو نحر في التربة أو ترسيب في المجاري المائية؟	نعم	لا
- هل يسبب المشروع تغيراً في استخدامات الأراضي في المنطقة؟	نعم	لا
- هل يمكن إضافة مكون للتوعية البيئية في المشروع؟	نعم	لا

إعادة استخدام المخلفات وخلق فرص عمل جديدة

يواجه العالم زيادة مستمرة في الاحتياجات مع نقص في المقابل للموارد مما يتطلب زيادة الاهتمام بإعادة استخدام المخلفات باعتبارها من الموارد المتجددة التي يمكن إعادة استخدامها بدلاً من مجرد التخلص منها . ويجب النظر إلى إدارة المخلفات والاستفادة منها في إطار استراتيجية طويلة الأمد للمحافظة على الموارد الطبيعية من ناحية ، وللمحافظة على البيئة من ناحية أخرى . ويجب أن ينعكس هذا المفهوم على استراتيجيات التنمية والسياسات الاقتصادية لكل المجتمعات . وبذلك فإن كل وسائل التخلص من المخلفات يمكن استبدالها بوسائل وتقنيات تساعد على زيادة الإنتاجية وتحسين البيئة ، وبذلك فإن الهدف يركز أساساً على تحويل المخلفات إلى منتجات رئيسية أو منتجات ثانوية مفيدة .

إن عملية إعادة تدوير المخلفات سواء الصناعية أو الزراعية أو المنزلية لها دور كبير في مجال التنمية الاقتصادية ، حيث إنها تضيف إلى الاقتصاد القومي باستخدام مواد خام كان من المخطط التخلص منها كما أنها تقوم بالمحافظة على الاتزان البيئي . ولذلك فإن تصنيع المخلفات وتدويرها يلعب دوراً هاماً في الحفاظ على البيئة ، حيث إنها تقوم بتحويل هذه المخلفات إلى نواتج ذات عائد اقتصادي .

ويوجه الصندوق الاجتماعي اهتماماته لتطوير الصناعات القائمة على تدوير المخلفات حيث إنها تحقق العديد من الأهداف منها :-

1- زيادة العائد الاقتصادي للموارد .

2- الحفاظ على البيئة وتحقيق الاتزان البيئي

3- توفير المزيد من فرص العمل الجديدة وتشجيع العمل الخاص في المشروعات والصناعات الصغيرة .

4- رفع مستوى معيشة الأسر ومستوى الدخل .

5- رفع مستوى التكنولوجيا المحلية حيث إنه يمكن إقامة صناعات لتصنيع المعدات الخاصة بإعادة تدوير المخلفات .

الصناعات القائمة على تدوير المخلفات :-

ويمكن تقسيم الصناعات القائمة على تدوير المخلفات إلى ما يلي :-

أولاً : الصناعات القائمة على مخلفات الصناعات الغذائية

تعتبر الصناعات الغذائية إحدى الصناعات التحويلية التي تقوم على تحويل الخامات الزراعية إلى سلع صناعية وإعدادها بالصورة الصالحة للاستهلاك وفقاً للمواصفات القياسية. وتقوم العديد من الصناعات على مخلفات الصناعات الغذائية مثل صناعة السكر والخضر والفاكهة وصناعة الألبان ، ومن مخلفات هذه الصناعات يمكن إنتاج الكحول وحمض الستريك وعيش الغراب والعلف الحيواني وخلافه .

ثانياً : الصناعات القائمة على تدوير مخلفات الصناعات الهندسية والمعدنية

تشمل الصناعات الهندسية العديد من الأنشطة وينتج عنها مخلفات كثيرة سواء من البلاستيك أو الكاوتش أو المعادن . ويمكن إقامة العديد من الصناعات الصغيرة لتدوير هذه المخلفات مثل تدوير البلاستيك أو تصنيع مخلفات الكاوتش لإنتاج العديد من المنتجات مثل الخراطيم وكذلك يمكن إعداد مخلفات المعادن بصورة مقبولة يمكن إعادة استخدامها في كثير من الصناعات .

ثالثاً : الصناعات القائمة على المخلفات الزراعية

تعتبر المحاصيل غير الناضجة أو التي زاد نضجها وأصبحت غير قابلة للتسويق ثروة يجب الاستفادة منها وتصنيعها ويمكن إعادة تدويرها وإقامة العديد من الصناعات الصغيرة عليها . وباستخدام وسائل كيماوية أو تقنية حيوية يمكن الحصول على العديد من المنتجات:-

- مواد علف ذات قيمة غذائية عالية للماشية والحيوانات المجترة الأخرى
- مواد لإنتاج غذاء مباشر للإنسان مثل فطر المشروم
- مواد لإنتاج السكريات تستخدم في الصناعات التخميرية لإنتاج بروتين أحادي الخلية، أنزيمات غذائية ، وأحماض عضوية وفيتامينات .

ـــ مواد لإنتاج مصادر للطاقة مثل البيوجاز وكحول الإيثايل .

ـــ مواد لإنتاج أسمدة حيوية كمخصبات للتربة مما يرفع كفاءة التربة في الإنتاج الغذائي.

ـــ مركبات لإنتاج لب الورق والورق .

وهكذا فإن التقنيات الأساسية للاستفادة من المخلفات الزراعية يمكن إدراجها تحت ستة مجالات رئيسية : الغذاء ، الأعلاف ، الوقود ، الأسمدة العضوية ، الصناعات التخميرية ، وصناعة لب الورق والورق .

رابعاً : الصناعات القائمة على المخلفات المنزلية

تنتج العديد من المخلفات من الاستخدام المنزلي أو المكتبي أو الفندقي التي يمكن إعادة تدويرها مثل الزجاج والصفائح والورق والكرتون ويمكن إقامة العديد من الصناعات وإعادة تدوير هذه المخلفات .

ونخلص مما سبق إلى أنه يمكن إقامة العديد من الصناعات الصغيرة على المخلفات بهدف تعظيم الاستفادة من المواد الخام وتحقيق الاتزان البيئي وخلق فرص عمل جديدة .

ولتطوير هذه الصناعات القائمة على تدوير المخلفات يجب اتخاذ الخطوات التالية :-

1- تقييم التكنولوجيا المستخدمة حالياً في التدوير واستحداث تكنولوجيات حديثة مناسبة للمشروعات الصغيرة ، وتحديد الموضوعات المتعلقة بالمعلومات واحتياجات السوق والإنتاج والتوزيع .

2- تقديم حزم من التكنولوجيا المناسبة وتأثيرها على كل منتج واعتبارات التكلفة .

3- تقديم تصميمات للمشروعات المقترحة متضمنة أساليب تطوير التكنولوجيا الموجودة واستحداث تكنولوجيات جديدة بحيث تؤدي إلى تحسين الجودة وتقليل الأثر البيئي للمشروعات وبحيث تكون متطابقة مع قانون البيئة .

وهناك أمثلة للعديد من الصناعات القائمة على تدوير المخلفات مثل :-

ـــ إنتاج خمائر الخباز من المولاس .

ـــ إنتاج علف الماشية من المولاس .

- إنتاج كحول الإيثانول من المولاس .
- إنتاج فطريات عيش الغراب .
- إنتاج الخل من كحول الإيثانول
- إنتاج الكرتون من مخلفات الورق والكرتون .
- إنتاج الخراطيم من الكاوتش المستعمل .
- إنتاج الطوب من الجلخ .
- إنتاج البلاطات الأسمنتية من الجلخ .
- إنتاج خل التفاح .
- إنتاج الأسمدة العضوية .
- إنتاج حمض الستريك .
- إعادة تدوير البلاستيك .
- إعادة تدوير الصفائح .
- إنتاج الأسيتون .
- إنتاج الجلسرين .
- إنتاج التربة المستخدمة في نباتات الزينة .
- إعادة تدوير الورق .
- استخدام فاقد بالات القطن في تصنيع قطع قطن صغيرة .
- صناعة خميرة التغذية .

وكذلك يمكن الدخول في الصناعات القائمة على مخلفات التمور ومخلفات النخيل حيث إن لدينا حوالي 10 مليون نخلة منتشرة في 10 محافظات ومن أمثلة هذه الصناعات :

1- صناعة مخللات التمور .

2- صناعة عجينة التمور .

3- صناعة مربى ومرملاد البلح .

4- صناعة الكاتشب .

5- صناعة لفائف البلح .

6- صناعة مسحوق البلح .

7- صناعة الدبس (عسل البلح) .

8- صناعة شيكولاتة البلح .

9- صناعة الحلوى عالية القيمة الغذائية .

10- صناعة الكحول .

11- صناعة الخميرة الطازجة .

12- صناعة العلف من النوى .

13- صناعة السكر السائل .

14- صناعة مشروبات التمور والعصائر المركزة بنكهات الفواكه المختلفة .

15- صناعة العلف الحيواني من مجروش النوى .

16- صناعة الحبال .

17- صناعة الكرينة للتنجيد من الليف .

18- صناعة السلال من الخوص والسعف .



ألصناعات التقليدية والمشروعات الصغيرة

الصناعات التقليدية والمشروعات الصغيرة

أهمية الصناعات التقليدية

1- الصناعات التقليدية من أهم النشاطات الأساسية المتواصلة لدى المجتمع الإنساني حيث إنها كانت على الدوام مهارة موروثة ... تنتقل من جيل إلى جيل وهي عمل يدوي بالدرجة الأولى يتم من خلال عملية متكاملة قوامها العواطف والذهن والبدن معاً .

2- وتشكل الصناعات التقليدية في مصر تراثاً شعبياً حياً ومتطوراً يتمثل في إنتاج العديد من المنتجات المتميزة في الزخرفة والنقش والمعادن والفخار والمفروشات القطنية والصوفية والجلود والمصنوعات الخشبية والرخام ومواد البناء ... والملابس التقليدية والصناعات التطريزية الحريرية وغيرها .. كما أنها أكدت على الدوام تواجدها ومكانتها خارج البلاد من خلال منتجاتها التي كانت ومازالت تسوق إلى عدة أقطار أجنبية أوروبية وعربية .

3- وهي تمثل نشاطاً اجتماعياً ظل يحتفظ بمكانة خاصة سواء بالنسبة للحرفيين والفنيين أو المواطنين المستفيدين من منافعها أو بالنسبة للدولة التي حظى لديها هذا النشاط

بتقدير خاص ومتميز لما يؤديه من وظائف اقتصادية واجتماعية وثقافية وامتزاجه بمختلف مظاهر الحياه والعمران .. ولتوفير فرص العمل ورفع مستوى المعيشة وزيادة دخل الأفراد وتحسين المستوى الاقتصادي .. وتحقيق تنمية اجتماعية مستدامة .

4- والصناعات التقليدية إذا كانت تراثاً حياً ومتطوراً يعبر عن أعماق الوجدان المصري .. فهي أيضاً عامل إبداع وتوعية وتواصل بين الأجيال .. إلى جانب إنها تنفرد بميزات نسبية عالية يمكن برعايتها وتنميتها .. رفع قدراتها التنافسية لمواجهة المتغيرات الاقتصادية المتلاحقة .

5- إن التطورات العالمية وما يسمى بالعولمة التي قد تتلاشى فيها الحدود الثقافية والقومية تتطلب منا إعادة بناء الموروثات القديمة عن طريق تعظيم وتعزيز قدرتنا على الإبداع والتفاعل مع ماضينا وحاضرنا بين ثقافات العصر الذي نعيشه ونتفاعل مع الواقع الملموس مستنيرين بالماضي، مع استحضار المستقبل، وذلك للمزج العضوي بين الخصوصية والعولمة وصهرها في أتون الواقع الجديد ومتطلبات العصر وسوف لايتحقق ذلك إلا باستخدام الوسائل الفعالة للمحافظة على الهوية والتميز المحلي وابتكار منتجات ذات طابع قومي مميز بتطبيقات عملية مستوحاة من تاريخنا العريق .

6- ومن المسلم به أن الصانع التقليدي العربي يتولى في بلداننا صنع تحف ومنتجات تشكل جزءاً هاماً من الحياة اليومية للإنسان العربي ولمجتمعه . إلا أنه غالباً ما يفتقر هؤلاء الصناع إلى الاستراتيجيات والوسائل التي تمكنهم من تكييف أساليب إنتاجهم وتسويق منتجاتهم ، ولا تتوفر لديهم الحوافز المالية والفوائد والامتيازات الاجتماعية الضرورية .

تعريف الصناعات التقليدية

ثمة خاصيتان مهمتان تتميز بهما الصناعات الشعبية التقليدية والحرفية قاطبة وهما كون القيم الجمالية والوظيفية متداخلتين يكمل بعضهما البعض ويتمثل ذلك في :

أولاً :

أن منتجاتها تعبر عن الموروث الثقافي والتاريخي ... وترتبط بالجاني اليدوي المعتمد على المهارة اليدوية حتى لو كانت هذه المهارة هي محصلة مهارة ودقة ميكنة الآلة .

ثانياً :

اعتمادها على الأداء المكتسب نتيجة للممارسة في كثير من الأحيان تبعاً للنظام الأسري والطائفي أكثر من اعتمادها على خلفية معرفية كبيرة نسبياً .

خصائص ومحددات الصناعات التقليدية والحرفية :

1- إن منتجاتها تعبر عن الموروث الثقافي والاجتماعي والتاريخي المصري .

2- ارتباطها بالجانب اليدوي المعتمد على المهارة اليدوية .

3- ارتباطها في معظم الأحيان بمسميات تشير إلى العمل الذي يقوم به صاحب المهنة مثل نجار .. حداد .. خراط .. صدفجي .. عطار .. نقاش .. إلخ .

4- اعتمادها على الأداء المكتسب نتيجة للممارسة في كثير من الأحيان أكثر من اعتمادها على خلفية معرفية كبيرة نسبياً .

5- تكتسب المهارة الحرفية عبر الأجيال المتعاقبة في إطار ما يعرف بالموروث الثقافي الذي يعكس سمات مميزة للمجتمع الذي توجد فيه .

6- سهولة انتشارها لاعتمادها على موارد وخامات محلية وموارد طبيعية .

7- انخفاض تكلفة فرصة العمل في مجال الصناعات التقليدية والحرفية .. حيث يمكن بأقل قدر من الاستثمارات نسبياً خلق المزيد من فرص العمل .

8- أنها تشكل سلعة تصديرية لازدياد الطلب الخارجي عليها فضلاً عن ارتباطها بالحركة السياحية العالمية .

9- أنها تحقق التوازن في التنمية بين القرية والمدينة .

10- أنها تشكل مجالاً خصباً للابتكار والإبداع الإنساني .

الصناعات التقليدية من الصناعات الصغيرة

صناعات تكميلية	الصناعات التقليدية	صناعات مغذية	صناعات خدمية
ملابس وحياكة	النسجيات	هندسية	تجارة
أثاثات معدنية	الخشبيات	كهربائية	تسويق
أثاثات منزلية	المعدنيات	الكترونيات	سياحية وترفيهية
آلات بسيطة	الحجريات	كيميائية	صحية
أدوات منزلية	الزجاجيات	معدنية	مقالات
تجيد	الفخاريات	غزل ونسيج	صيانة وإصلاح
مكملات معمارية	العطارة	تعبئة وتغليف	نقل ومواصلات
أجهزة منزلية	البينية	مواد غذائية	مهن حرة
منتجات زجاجية	السروجية	زراعية	غذائية
منتجات غذائية	الجلود	حيوانية	صوتيات
منتجات كيميائية	الغذائية	تعدينية وتغليف	اتصالات
	المركبات	طباعة	كي وتنظيف
			نظافة

أنواع الصناعات التقليدية

- النسيجيات
  - الملابس التقليدية
  - المفروشات والأغطية
  - السجاد والكليم
  - الخيامية والإبرة
  - العقادة
  - الغزل والنسيج
  - الصباغة
- الخشبيات
  - الموبيليا التقليدية
  - الصدف والتطعيم
  - النجارة المعمارية
- المعدنيات
  - المشغولات الحديدية
  - المصاغ والحلي
  - المشغولات المعدنية
  - المشغولات الذهبية
- الحجريات
  - المنحوتات والنماذج
  - الرخام والألباستر
  - البلاط
  - الموزاييك
- الزجاجيات
  - المشغولات الزجاجية
  - الزجاج المعشق
- الفخاريات
  - المشغولات الفخارية
  - الخزف والسيراميك
  - البلاط
- العطارة
  - الزيوت العطرية
  - العطارة والأعشاب
  - مواد غذائية
- البينية
  - البامبو والخيزران
  - منتجات النخيل
  - القش
  - دودة الحرير
  - البناء التقليدي
  - منتجات غذائية
- السروجية
  - تجهيز الدواب
  - الحقائب والمقاعد
- الجلود
  - الأحذية
  - الملابس
  - المفروشات
- الموسيقيات
  - الوتريات
  - الإيقاع
  - الأثرية
- المركبات
  - عربات الركاب
  - عربات الأكل
  - عربات النقل

أهم معوقات الصناعات التقليدية :-

من خلال الدراسات التي تمت حول هذه الصناعات يمكن حصر هذه المعوقات فيما يلي:

1- غياب المعلومات والإحصائيات الدقيقة وبالتالي المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية .

2- ضعف التشريعات والنظم الواضحة لتنظيم العمل وتطويره .

3- تعدد جهات الإشراف والمتابعة وبالتالي عدم التنسيق والتهميش .

4- انعدام الخدمات والاستشارات الفنية التي تقدم لحرفيي هذه الصناعات .

5- غياب التأقلم في استخدام التكنولوجيا الحديثة وعدم الدمج بين الحرفة والفن والتطور .

6- تدني مستوى ظروف وبيئة العمل والرعاية الصحية والاجتماعية للعاملين .

7- انعدام الإدارة العلمية التي تنعكس على رفع الإنتاجية ، وتحسين النوعية ، تقليل التكلفة ... إلخ .

8- انخفاض الموارد المالية الذاتية وصعوبة الحصول على القروض الميسرة .

مقترحات تنمية وتطوير الصناعات التقليدية :-

1- إجراء دراسات بحثية واستبيانات لحصر والتعرف على مقومات الحرف البيئية في البيئات المصرية المختلفة .

2- عمل الدراسات الميدانية اللازمة لحصر الحرف والصناعات البيئية في كل منطقة .

3- تشكيل لجنة مشتركة من الجهات المعنية لوضع منظومة متكاملة لتنمية الصناعات التقليدية .

3- دراسة وسائل دعم القدرة التنافسية للمنتجات التقليدية سواء في السوق الداخلية أو الخارجية .

4- تحديد الاحتياجات والمتطلبات اللازمة لكل حرفة والأساليب المناسبة لتطويرها .

5- تحديد واختيار برامج التدريب المناسبة لكل حرفة وكل منطقة لتتوافق مع المستوى الثقافي والاجتماعي لكل منطقة .

6- إعداد دراسات الجودة وتحديد الاحتياجات اللازمة للتطوير والتنمية لكل حرفة تبعاً لظروف كل منطقة .

7- تصميم البرامج والخطط التدريبية .. النظرية والعملية .. وتحديد عدد المدربين اللازمين لكل حرفة .

8- خطة توفير المدربين في كافة التخصصات والمجالات التي تحتاج برنامج تطوير وتنمية الصناعات التقليدية .

9- وضع التصميمات الابتكارية وتشجيع وتحفيز الأفكار الجديدة لإخراج المنتجات البيئية والحرفية في صورة منتج سياحي .

10- تصميم نظم مراقبة الجودة والتلائم البيئي للمنتجات ، للتنسيق بين أماكن الإنتاج المنتشرة .

11- منظومة الإطار القانوني والإطار الهيكلي للدعم ووسائل الحفاظ على أصالة المنتج التقليدي المصري .

12- وضع آليات التسويق والتصدير ونشر استخدام الصناعات التقليدية .

13- نظم وبرامج التمويل والإقراض .

14- إحداث تنمية تكنولوجية تتناسب مع المجتمع المحلي للصناعات التقليدية .

15- نشر الوعي الحرفي من خلال التعليم ووسائل الإعلام بين الشباب .

16- إنشاء القرى والتجمعات والورش التقليدية ودعم آلياتها .

17- إنشاء مركز إقليمي عربي لتنمية وتطوير الصناعات التقليدية .



إدارة الجودة الشاملة في المشروعات الصغيرة

إدارة الجودة الشاملة في المشروعات الصغيرة

الجودة .. صناعة فرعونية !

الجودة هي مفهوم وتطبيق مصري أساساً ابتكره المصري القديم قبل أكثر من سبعة آلاف عام وسجله بوضوح على معابده القديمة ليدعونا باعتباره الطريق الوحيد للنجاح في أي عمل ، ويظهر ذلك واضحاً في عديد من النقوش الفرعونية التي تبين التزام المصري القديم بكافة قواعد وأساسيات تصميم وتطبيق الجودة .

وليس أدل على ذلك من أن جميع الآثار الفرعونية دليل حي على التصميم السليم والتطبيق الكامل لجميع عوامل تحقيق الجودة . وتظهر صورة لأحد النقوش قاطع الحجر وهو ينفذ نقشاً وفقاً لطلب عميله «الفرعون في هذه الحالة» بينما آخر يقوم بالتحقق المستمر من سلامة ودقة التنفيذ وفقاً لما تقتضيه نظم عمل ثابتة مطبقة دائماً وبصفة مستمرة دون استثناء .

إدارة الجودة الشاملة في المشروعات الصغيرة

أهمية الجودة الشاملة :-

منذ منتصف الثمانينيات ظهر على الساحة الدولية موضوع إدارة الجودة الشاملة وأصبح

هذا الموضوع أحد الموضوعات الأساسية التي تهتم بها المشروعات والشركات على مختلف أنواعها ومستوياتها ويكاد لا يمضي يوم لا يخلو مكان أو مجال إلا وتعرض لموضوع الجودة الشاملة .

ونظراً لزيادة العرض من المنتجات عن الطلب عليها ، ونظراً للتقدم العلمي في وسائل الإنتاج ومواصفاته وزيادة حدة المنافسة بين الشركات والمشروعات الخدمية والإنتاجية والتجارية للحصول على أكبر نصيب من السوق فقد أصبحت الجودة الآن لا تقتصر على المفهوم القديم لجودة المنتج (سلعة / خدمة) فقط بل امتد مفهوم الجودة ليشمل جودة المنظمة أو المشروع ككل وهو ما يسمى بالجودة الشاملة .

الجودة

هي أن تفعل الشئ الصحيح ، بطريقة صحيحة ومتميزة ، من أول مرة ، وكل مرة ، طبقاً لمعايير ، ومواصفات محددة ، وفي الوقت المناسب ، وبتحسين مستمر ، ليس فقط إرضاء للعميل ، ولكن بطريقة تفوق توقعاته

الهدف من الجودة الشاملة :-

يتمثل الهدف من الجودة الشاملة فيما يلي :-

- تحقيق رغبات العميل بحيث يكون المنتج موائم لاستخدامات العميل ورضائه عنه .
- العمل بروح الفريق ودعم الانتماء للعاملين بالمشروع .
- تقليل تكاليف الإنتاج .
- تقليل الوقت اللازم لوصول المنتج إلى السوق .
- تحسين وتطوير أداء مختلف العمليات داخل وخارج المشروع .

مبادئ الجودة الشاملة في المشروعات :-

1- تعتمد على أخلاقيات المهنة والعمل .

2- تحقيق احتياجات ورغبات العملاء .

3- إنها أسلوب مخطط ومنظم لأنشطة المشروع .

5- إن كل عملية داخل المشروع تطبق على أساس أن لها مورداً ولها عميلاً .

6- لا تعترف بالسلبية والتهرب من المسئولية .

7- احترام أفكار وآراء العاملين وتشجيعهم وتحفيزهم .

8- الاهتمام بالعملاء الحاليين والمرتقبين وزيادة الأرباح .

9- التوازن بين الجودة العالية والتكلفة الأقل في أنشطة المشروع .

10- التطوير المستمر .

العوامل التي تساعد على تحقيق الجودة الشاملة في المشروعات :-

1- اقتناع مدير المشروع بأهمية الجودة الشاملة .

2- الثقة في النفس ونظام المشروع .

3- تحمس العاملين والتزامهم بتطبيق النظام .

4- فريق عمل متكامل له سلطات وصلاحيات تطبيق النظام .

5- التدريب المستمر .

نظام الأيزو ISO

ما هي الأيزو ISO ؟

الأيزو ISO منظمة دولية مستقلة مقرها جنيف بسويسرا تحمل اسم المنظمة العالمية للتوحيد القياسي International Standardization Organization وتضم في عضويتها ما يزيد على 176 دولة من دول العالم على شكل اتحاد هيئات التوحيد القياسي والجودة في هذه الدول .

الهدف من الأيزو ISO :-

في ظل الانفتاح الاقتصادي الدولي ورفع الحواجز الجمركية وتحول العالم التدريجي إلى ما يشبه القرية الواحدة ... وحماية للمستهلك اتفقت هيئات التوحيد القياسي في هذه الدول الـ 176 المتمثلة في هيئة التوحيد القياس العالمي ISO على إصدار مواصفة عالمية للجودة تحمل مسلسل ((9000)) تضع الشروط والمواصفات التي تمثل حداً أدنى يجب أن يتوافر في الهيكل الإداري أو التنظيمي لأي منشأة صناعية أو خدمية بطريقة علمية موثقة (أي مكتوبة ومعتمدة من الإدارة العليا في كل مؤسسة وتلزم جميع العاملين بها باتباعها ومراجعتها دورياً لصيانتها وتطويرها .

والغرض من هذه السلسلة من المواصفات ISO-9000 هو ضمان الحصول على منتج مطابق للمواصفات التي تتفق عليها المؤسسة مع عميلها بصفة دائمة ومن أول مرة مع تقليل - تدريجياً - القضاء على المنتج المعيب باستخدام آليات تقنية وإحصائية حتى تحقق المؤسسة الصناعية أو الخدمية رضاء عملائها .

ما هي سلسلة المواصفات القياسية الدولية أيزو ISO-9000؟

هذه السلسلة من المواصفات لها ثلاث درجات فقط :-

الأولى ISO - 9000 :- وتمنح للشركات المتكاملة التي تشمل جميع الأنشطة الصناعية بدءاً من التصميم والإنتاج والتوزيع وانتهاءً بخدمة ما بعد البيع .

الثانية ISO - 9002 :- وتمنح للشركات التي تنتج وتوزع فقط ولا تقوم بالتصميم .

الثالثة ISO - 9003 :- وتمنح للشركات التي يقتصر دورها على التوزيع فقط أي أنها لاتصمم ولا تنتج .

وباقي الأرقام تمثل مواصفات إرشادية للتطبيق والاختبار . أي شركة أو مؤسسة صناعية أو خدمية على إحدى هذه الشهادات الثلاث تعني أن لديها نظام جودة فعالاً يلزمها أن تطور نظام العمل بها ليطابق متطلبات المواصفات ISO - 9001 أو ISO - 9002 أو ISO - 9003

طبقاً لطبيعة كل منشأة ، ويلي ذلك أن تتصل بالشركات المانحة للشهادة وهذه الشركات ليست أمريكية بالضرورة ، فمنها الألماني مثل GL والإنجليزي مثل BSI , SGS والفرنسي ... إلخ ، وبعض المراجعين بهذه الشركات من خبراء الجودة المصريين . ولكن المهم في هذه الشركات أن تكون معتمدة من المنظمة العالمية للتوحيد القياسي . ولكي تتحقق هذه الشركات المانحة من أن الشركات الراغبة في الحصول على شهادة الجودة مؤهلة للحصول على الشهادة ، فإنها تقوم بتنفيذ مجموعة من المراجعات أو التفتيشات بواسطة مفتشين مؤهلين ومعتمدين دولياً يقومون بإجراء التفتيشات على الواقع بمراجعة الوثائق والأنشطة والعاملين والمعدات داخل الشركة الراغبة في الحصول على الشهادة ، دون أن يكون لهم الحق في نقل أي أسرار أو الاطلاع على أسرار هذه الشركات أو أخذ أي وثائق منها ماعدا كتيب يعد خصيصاً لهذا الغرض يسمى «دليل الجودة» تعده الشركة الراغبة وتقدمه للشركة المانحة لها كدليل على وجود نظام جودة موثق لديها وتشرح فيه سياسة الجودة العامة للشركة وسياستها في تنفيذ كل مطلب من مطالب المواصفة العالمية ... وبذلك يمكن القول بأن هذه الشهادة هي مؤهل علمي يمنح من جهة دولية محايدة للشركات والمؤسسات كدليل موضوعي على وجود نظام جودة موثق يحقق للعميل ما يصبو إليه من جودة المنتج وإشباعاً لرغبات عملائه وتحقيق النجاح الفعال للشركة أو المشروع .

عناصر ومطالب المواصفة القياسية الدولية ISO - 9001

1) مسئولية الإدارة :-

يجب أن تقوم إدارة الشركة بتوثيق وإصدار أهداف وسياسات الجودة في الشركة (المشروع) ، وكيفية توزيع السلطات والمسئوليات داخل المشروع وفهم جميع العاملين في الشركة لكل هذه الجوانب .

2) أنظمة الجودة :-

إعداد نظام وثائق خاص بالجودة وإنشاء دليل الجودة وأدلة الإجراءات والعمل بها .

3) مراجعة التعاقدات :-

وضع نظم خاصة لمراجعة التعاقدات والاحتفاظ بسجلاتها .

4) مراقبة التصميمات :-

أن يكون لدى الشركة (إدارة - قسم) يتولى التحقق من التصميم والقدرة على التطوير والتحسين ومراجعة التصميمات .

5) مراقبة الوثائق :-

أن تقوم الشركة بوضع لمراقبة الوثائق ، واعتمادها ، وضبطها ، وكيفية التخلص منها.

6) المشتريات :-

- وضع تعليمات تضمن جودة المشتريات من الخامات والمواد والمعدات .
- اختيار الموردين .
- الاحتفاظ بسجلات ووثائق واضحة في هذا الصدد .

7) توريدات المشتري :-

وضع نظام للتفتيش على توريدات الموردين وتخزينها وحمايتها .

8) تمييز المنتجات وإمكانية تتبعها :-

- وضع إجراءات موثقة للتعرف على المنتجات في جميع مراحل الإنتاج والتسليم .
- وكيفية تمييز المنتجات غير المطابقة للمواصفات .

9) ضبط العمليات :-

وضع تعليمات وكروت تشغيل خطوات عمليات الإنتاج لجميع الأقسام .

10) التفتيش والاختبار :-

أ) وضع نظام لتفتيش الوارد من المشتريات والواردات .

ب) وضع نظام للتفتيش والاختبار أثناء مراحل الإنتاج .

ج) وضع نظام للتفتيش والاختبار النهائي قبل تسليم المنتج للعميل .

د) إنشاء نظام وثائق لسجلات التفتيش والاختبار .

11) وضع قائمة بأجهزة التفتيش والقياس والاختبار وأماكن تواجدها .

12) التغليف :-

ـ تحديد طريقة تغليف المنتجات وشروطه بين الشركة والعميل .

ـ التغليف المستخدم يجب أن يحمي المنتج ويميزه .

13) النقل والتوريدات :-

تحديد طريقة توريد ونقل المنتجات بين الشركة والعملاء .

14) سجلات الجودة :-

ـ وجود طريقة لجمع وفهرسة وحفظ وتخزين وترتيب وتمييز السجلات .

ـ أن تكون سجلات الجودة واضحة ومطابقة للمكان والمنتج المعني .

15) مراجعة الجودة الداخلية :-

ـ وضع خطة زمنية لمراجعة نظام الجودة بصفة دورية .

ـ وضع نظام عداد وحفظ المراجعات الاستقصائية للجودة .

16) التدريب :-

ـ دراسة الاحتياجات التدريبية للشركة .

ـ وضع خطة تدريب للشركة .

ـ إنشاء وحفظ سجلات التدريب .

17) الخدمات :-

ـ التأكد من أن الجهات المتعاقد معها تقوم بتنفيذه بالجودة المطلوبة .

ـ التأكد من أسلوب تنفيذ خدمة ما بعد البيع .

18) الأساليب الإحصائية :-

ـ إصدار تعليمات بالطرق الإحصائية في مجالات :-

1- عمليات التصميم .

2- عمليات الإنتاج المختلفة .

3- التوريدات .

4- عمليات التفتيش المختلفة .



دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في تنمية المشروعات الصغيرة

دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في تنمية المشروعات الصغيرة ....

الهدف من إنشاء الصندوق الاجتماعي للتنمية :

الصندوق الاجتماعي للتنمية هو صندوق قومي أنشئ بالقرار الجمهوري رقم 40 لعام 1991 بهدف المساهمة في حل مشكلة البطالة من خلال توفير فرص عمل ، بالإضافة إلى التعامل مع الآثار الجانبية لبرنامج الإصلاح الاقتصادي ، والتكيف الهيكلي ، وتخفيف وطأة إجراءات الإصلاح الاقتصادي عن كاهل محدودي الدخل .

مهام الصندوق :

تتلخص مهام الصندوق في تعبئة الموارد المالية والفنية العالمية والمحلية ، ثم استخدامها في تحقيق حلول عاجلة ، تتمثل في تنفيذ برامج تتضمن مشروعات عديدة في مجالي الإنتاج والخدمات ، وذلك بغرض توفير فرص عمل جديدة دائمة ومؤقتة لمساعدة الفئات الأكثر احتياجاً ، وتحقيق التنمية الاجتماعية والبشرية لها وتنمية المؤسسات القادرة على الاحتفاظ باستمرارية برامج الصندوق ومشاريعه عن طريق دعم قدراتها المؤسسية ورفع أدائها الفني والإداري .

كيف يعمل الصندوق؟

يتولى إدارة الصندوق مجلس إدارة برئاسة رئيس مجلس الوزراء وله لجنة تنفيذية لمتابعة تنفيذ سياساته العامة وللصندوق أمانة عامة تتكون من أمين عام الصندوق وهيئة الموظفين ويقوم الأمين العام بإدارتها وتصريف شئونها ويتولى تمثيل الصندوق أمام الغير ، ويحضر جلسات مجلس الإدارة واللجنة التنفيذية . وينفذ الصندوق برامجه ومشروعاته من خلال جهات وسيطة كالبنوك ومنفذة كالأجهزة والوزارات والمؤسسات والشركات المصرية من القطاع العام أو الخاص وكذلك الجمعيات الأهلية والخاصة .

موارد الصندوق

تتكون موارد الصندوق من مكونين رئيسيين هما المنح والقروض التي يوفرها الأفراد والمؤسسات والمنظمات المحلية والإقليمية والدولية والحكومات الأجنبية . إلى جانب المبالغ التي تخصصها جمهورية مصر العربية للصندوق من الموازنة العامة للدولة .

وتستخدم القروض في تمويل الأنشطة الإنتاجية وعند استرداد هذه القروض يتم إعادة إقراضها . أما المنح فيتم استخدامها في تمويل المشروعات الخدمية التي تستهدف تنمية البنية الأساسية والمرافق في المجتمعات الأكثر احتياجاً بهدف تحسين المستوى المعيشي لها وكذلك دعم مشروعات المستفيدين أصحاب المشروعات الصغيرة .

الفئات المستهدفة :

- الفئات الأكثر تأثراً ببرنامج الإصلاح الاقتصادي للدولة .
- الطبقات الكادحة ومحدودو الدخل .
- شباب الخريجين .
- المرأة .
- سكان المجتمعات الأقل نمواً .

ــ سكان المناطق المحرومة من الخدمات .

ويقدم الصندوق خدماته إلى هذه المجموعات من خلال الجهات الوسيطة والمنفذة التي يتعامل معها الصندوق كقنوات توصيل للفئات المستهدفة .

سياسات الصندوق في التعامل مع الجهات المختلفة

يتعامل الصندوق أساساً مع جهات ثلاث هي :

1- الجهات والدول المانحة :

وهي التي تمول موارد الصندوق .

2- الجهات الكفيلة / الوسيطة :

هي همزة الوصل أو ذراع الصندوق في إدارة ومتابعة الأداء الكمي والفني لبرامجه ومشاريعه وقد تكون هذه الجهات مالية كالبنوك أو الجمعيات الأهلية .

3- الجهات المنفذة :

هي التي تنفذ مشروعات برامج الصندوق لتستفيد منها الفئات المستهدفة .

ويطبق الصندوق السياسات التالية في تعامله مع الجهات الثلاث :

1- مع الجهات والدول المانحة :

ــ يسعى الصندوق لترويج أهدافه وإنجازاته لدى الأفراد والحكومات الأجنبية والمؤسسات والمنظمات الدولية والإقليمية والمحلية بغرض تنمية موارده المالية والفنية .

ــ ينفذ الصندوق الاتفاقيات المبرمة بين الحكومة المصرية والدول والهيئات المانحة للصندوق .

2- مع الجهات الكفيلة / الوسيطة :

ــ يقوم الصندوق بالتسويق الاجتماعي لبرامجه بغرض إتاحة الفرص للجهات المختلفة للتقدم للقيام بدور الجهات الكفيلة / الوسيطة .

ــ يتم اختيار الجهات التي لديها القدرة على صياغة وتنفيذ المشروعات التي تتفق وأهداف الصندوق .

ويطبق الصندوق في هذا الصدد معايير لقياس القدرة المؤسسية وفاعلية هذه الجهات على التنفيذ وفقاً للمواصفات والأهداف المطلوبة من المشروع ، في الوقت المناسب وبالتكلفة المناسبة .

- يوفر الصندوق بدائل مختلفة من المعونة الفنية والمالية بما يناسب احتياجات الجهات الوسيطة ، وبما يضمن وصول خدمات المشروعات إلى الفئات المستهدفة ، ويجوز للصندوق أن يستعين بخبرات من خارج أمانته الفنية لتقديم المعونة الفنية .

3- مع الجهات المنفذة :

لا يتعامل الصندوق مباشرة مع الجهات المنفذة للمشروعات ولكنه يراقب ويتابع تنفيذ تلك المشروعات من خلال الجهات الكفيلة / الوسيطة ومكاتبه الإقليمية والفرعية الموزعة على أنحاء الجمهورية والتي تعطي للصندوق تواجداً فعلياً وتفاعلاً مستمراً مع الجهات الوسيطة في متابعة تقدم تنفيذ المشروعات .

السياسات العامة للصندوق

يتبع الصندوق سياسات للتمويل والإقراض تحقق أعلى نسبة من أهدافه التنموية . وتتنوع هذه السياسات لتشمل وتناسب مختلف الفئات المستهدفة وطبيعة المشروعات المقترح تمويلها

يطبق الصندوق معايير لتقييم وقبول نظام تمويل المشروعات المقدمة إليه من الجهات الوسيطة . وتتمشى هذه المعايير مع أهداف الصندوق والاعتبارات الفنية للمشروعات وطبيعتها والاتفاقيات الدولية المبرمة لتمويل الصندوق .

يهدف الصندوق إلي تقديم قروض للمشروعات التي توفر فرصاً للعمل ، ويتخذ الإجراءات اللازمة للتأكد من إمكانية توفير هذه الفرص ، ويعطي الصندوق أفضلية نسبية لفرص العمل الدائمة عن تلك المؤقتة .

يمول الصندوق بأسلوب المنح المشروعات الخدمية التي تعمل على تحسين الظروف المعيشية والبيئية في المناطق والمجتمعات الأكثر احتياجاً وتؤدي إلى توفير فرص عمل مؤقتة ودائمة .

يعطي الصندوق أولوية للمشروعات التي بها قدر مناسب من المشاركة الشعبية أو المساهمات المادية أو العينية من الفئات المستهدفة .

ينفذ الصندوق ويطور مجموعة من السياسات الإجرائية للتعرف على احتياجات الفئات المستهدفة ، ولضمان وصول خدماته إليها بسرعة وكفاءة .

يقدم الصندوق من خلال الجهات الوسيطة والمنفذة المعونة الفنية والدعم الإداري والمؤسسي اللازم لحسن سير الأداء وتنفيذ المشروعات .

برامج ووحدات الصندوق

للصندوق خمسة برامج رئيسية هي :

1- برنامج تنمية المجتمع .

2- برنامج الأشغال العامة .

3- برنامج تنمية المشروعات الصغيرة .

4- برنامج تنمية الموارد البشرية .

5- برنامج التنمية المؤسسية .

وحدات الصندوق :

1- وحدة السكان

2- وحدة المرأة والتنمية

3- وحدة البيئة والتنمية

4- وحدة دراسات تحسين المستويات المعيشية

5- وحدة معاونة المستفيدين

6- وحدة التسويق والمعارض

وجدير بالذكر أن جميع هذه البرامج والوحدات توفر فرص عمل للشباب من خلال المشروعات التنموية التي تنفذها الجهات الوسيطة والمنفذة . ونركز هنا (فيما يتعلق بالمشروعات الصغيرة) على الأجهزة الآتية :

1- جهاز تنمية المشروعات الصغيرة .

2- وحدة التسويق والمعارض .

3- وحدة معاونة المستفيدين .

جهاز تنمية المشروعات الصغيرة

ـ أهدافه

ـ الفئات المستهدفة

ـ معايير اختيار مشروعاته

أهدافه :

ـ المساهمة في حل مشكلة البطالة وتنمية ملكات العمل الحر لدى المواطنين الراغبين في الاستثمار ودعمهم لمواجهة متطلبات السوق وزيادة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك عن طريق مشروعات المستفيدين من القروض .

ـ إقامة مشروعات صغيرة جديدة توفر فرص عمل جديدة .

ـ تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة القائمة بغرض رفع إنتاجيتها وزيادة قدرتها على توفير فرص عمل جديدة .

ـ تنمية قدرات وإمكانات الجهات الوسيطة والمنفذة لتمكنها من القيام بدورها بكفاءة .

الفئات المستهدفة :

العمالة العاطلة - الخريجون الجدد - المرأة - أصحاب المشروعات الصغيرة القائمة ويبغون التوسع والتطوير .

معايير اختيار مشروعاته :

ـ أن يوفر المشروع فرص عمل جديدة مستديمة .

ـ أن يستخدم المشروع التكنولوجيا المناسبة والمستحدثة .

ـ أن تتميز منتجات المشروع بالجودة ، وسهولة التسويق .

ـ أن تكون للمشروع جدوى فنية واقتصادية مناسبتان .

ـ أن تتوفر للجهات الوسيطة القدرة المؤسسية والفنية والإدارية لتنفيذ المشروع والمحافظة على استمراريته .

شروط الحصول على قروض للمشروعات :

1- ألا يقل السن عن 21 عاماً وألا يزيد عن 55 عاماً .

2- معدل الفائدة 7% على القرض حتى 50 ألف جنيه .

3- أن يكون المستفيد مقيم إقامة دائمة في المحافظة التي سينفذ بها المشروع .

4- إجادة القراءة والكتابة (شهادة محو الأمية) لمن لا يحمل مؤهلاً دراسياً والانتهاء من الخدمة العسكرية أو الإعفاء منها .

5- ألا يكون المستفيد طالباً وألا يعمل في الحكومة أو القطاع الخاص .

6- أن يكون لديه أو أحد شركائه الخبرة المناسبة في مجال المشروع أو يتناسب مؤهله مع طبيعة المشروع .

وحدة التسويق والمعارض

أنشئت وحدة التسويق والمعارض بالصندوق الاجتماعي ، حيث يعد تسويق منتجات المستفيدين أحد سياسات الصندوق لتنشيط وتنمية المشروعات الصغيرة .

وعن طريق إمداد المشروعات الصغيرة بالمعلومات الخاصة بالأسواق الحالية نجحت الوحدة في مساعدة المستفيدين لتوقيع عدد كبير من العقود لتصدير منتجات إلى دول متعددة ، وقد ساعد هذا الأسلوب المستفيدين على إقامة علاقات مع الموزعين المحتملين محلياً أو دولياً لتوزيع منتجاتهم .

وتقوم الوحدة بتقديم بيانات عن المشروعات على موقع الصندوق على الإنترنت ، متضمنة معلومات عن المشروعات الممولة من الصندوق لمساعدة المستفيدين في تسويق منتجاتهم عبر الإنترنت ، ومن المنتظر التوسع في تسويق منتجات مشروعات الصندوق الاجتماعي باستخدام التجارة الإلكترونية .

وحدة معاونة المستفيدين

تم إنشاء هذه الوحدة لمعاونة الشباب في الحصول على القروض من مشروعات الصندوق مع البنوك داخل إطار جهاز تنمية المشروعات الصغيرة ولتقوم بمعاونة المستفيدين بشأن :

- تحديد فرص الاستثمار للمشروعات الصغيرة التي تتفق مع أهداف الصندوق الاجتماعي .
- تصميم وإصدار النماذج الخاصة بدراسات الجدوى للمشروعات على الحاسب الآلي.
- استقبال المستفيدين لمراجعة مقترحاتهم وتوجيههم لإعداد دراسة الجدوى الخاصة بمشاريعهم لمعرفة مدى جدواها .
- إنشاء وتطوير قاعدة بيانات لكافة المشروعات لدراستها وتقييمها .

ـ التنسيق مع البنوك لتسهيل مهمة المستفيدين للحصول على القروض بالتسهيلات التي يوفرها الصندوق .

ـ هذا وتمد الوحدة باقي مكاتب للصندوق الاجتماعي بالإمكانات التي تمكنه من معاونة المستفيدين بنفس الأسلوب .

والمستفيد يجب أن يمر بالمراحل التالية عند تعامله مع الوحدة :

ـ استلام استمارة المستندات المطلوبة للمشروع (قائم / جديد) .

ـ بانتهاء المستفيد من إعداد المستندات الخاصة لمشروعه والتأكد من جدية المستفيد وقدرته على إدارة وإنجاح المشروع يتم تدريبه على كيفية إعداد دراسة الجدوى والتحليل المالي للمشروع ومعرفة مدى جدواه والرد على جميع استفساراته .

ـ يتوجه المستفيد ومعه المستندات ودراسة الجدوى والتحليل المالي لمشروعه لأقرب فرع من أفرع البنوك الوطنية لمشروعه ، حيث يتم الاستعلام عنه ودراسة المشروع من الوجهة الائتمانية .

ـ بانتهاء هذه المرحلة من موافقة البنك على إقراض المستفيد ، يقوم البنك بتوجيه خطاب إلى الجهات الرسمية لتسهيل عمل إجراءات التراخيص والسجل التجاري والبطاقة الضريبية للمشاريع الجديدة بناءً على التوجيهات والتسهيلات التي أتاحها الصندوق للمستفيدين من قروضه .



دور الجمعيات الأهلية في المشروعات الصغيرة

دور الجمعيات الأهلية في المشروعات الصغيرة

أهميتها :-

إن تكوين الجمعيات والمؤسسات الخاصة حق تكفله الدساتير المصرية ... وسبق أن نص دستور 1956 والدستور الحالي 1971 على أن للمصريين حق تكوين الجمعيات والمؤسسات الخاصة على الوجه المبين في القانون .

كما أن تكوين المؤسسات الخاصة هو من الحقوق التي كفلتها القوانين فقد نص القانون المدني على تنظيم الأحكام المتعلقة بالجمعيات الأهلية والمؤسسات الخاصة .

ومن المسلم به أن الجمعيات والمؤسسات الخاصة التي تعمل في ميدان النشاط الشعبي تقوم بدور أساسي في حقول الرعاية الاجتماعية . تعتمد عليها في تقديم الخدمات الاجتماعية للمواطنين لما يتميز به العمل في ميدان النشاط الأهلي من مرونة تجعله أكثر ملاءمة لأداء هذا النوع من الخدمات للمواطنين .

وتكمن أهمية المنظمات غير الحكومية والجمعيات الأهلية في كونها منظمات وسيطة تعمل كحلقة اتصال بين السكان ورغباتهم واحتياجاتهم ومواردهم من ناحية ، وبين وصانعي القرار والقائمين على التخطيط التنموي من ناحية أخرى .

وتعتبر الجمعيات الأهلية الدعامة الأساسية للمشاركة الشعبية التي تتطلبها عملية التنمية، والتي لا تعتمد على الموارد المالية والخدمة الفنية فحسب ، بل تعتمد على الفئات المستهدفة للتنمية ومدى تقبلهم للبرامج والمشروعات التنموية ومشاركتهم في وضعها وتنفيذها .

ومن هنا ظهرت أهمية الجمعيات والمؤسسات الخاصة ومن ثم تعاظم وتضاعف عدد هذه الجمعيات والمؤسسات بحيث أصبحت تعبيراً عملياً عن مدى إدراك المواطنين لمسئولياتهم الاجتماعية وإقبالهم على التطوع للعمل في ميادين الخدمة العامة التي تستهدف إعداد المواطن الصالح وتنمية قدراته ومهاراته واتجاهاته السلوكية البناءة ومظهراً للتجاوب مع برامج الرعاية الاجتماعية التي تعدها الدولة للنهوض بالمجتمع .

ولقد بدأت المنظمات غير الحكومية والجمعيات الأهلية والمبادرات الشعبية منذ التسعينيات بالاهتمام على نحو متزايد بقضايا التنمية ، فإذا كان عقد الثمانينيات هو عقد المنظمات غير الحكومية والجمعيات الأهلية فإن عقد التسعينيات هو بحق عقد التنمية المجتمعية .

بعض ميادين وأنشطة الجمعيات والمؤسسات الأهلية :-

تعمل الجمعيات على تحقيق أغراضها في الميادين المختلفة لتنمية المجتمع ومنها على سبيل الاسترشاد :-

1- رعاية الأسرة ورعاية الطفولة والأمومة .

2- المساعدات والخدمات الاجتماعية .

3- رعاية الشيخوخة .

4- رعاية الفئات الخاصة والمعوقين .

5- الخدمات الثقافية والعلمية والدينية .

6- تنمية المجتمعات المحلية .

7- ميدان التنظيم والإدارة .

8- ميدان رعاية المسجونين .

9- ميدان تنظيم الأسرة .

10- ميدان الصداقة بين شعبي جمهورية مصر العربية والشعوب الصديقة .

11- ميدان أصحاب المعاشات .

12- ميدان النشاط الأدبي .

13- ميدان حماية المستهلك .

14- ميدان حماية البيئة .

15- الميادين الإنسانية .

16- ميدان حقوق الإنسان .

17- ميدان التوعية بالحقوق الدستورية والقانونية .

18- الأنشطة التعليمية .

19- الأنشطة الصحية .

20- الأنشطة الثقافية .

21- الخدمات الاقتصادية .

22- الخدمات البيئية .

23- وغيرها من الميادين الأخرى المتعلقة بتنمية المجتمع وترى الجمعية العمل من خلالها .

24- ميادين خيرية أخرى .....

تجربة جمعية التدريب المهني والأسر المنتجة :-

ونعرض هنا لمشروع الأسر المنتجة الذي تبنته جمعية التدريب المهني والأسر المنتجة ومدى مساهمته في مجال المشروعات المتناهية في الصغر وذلك من حيث المفهوم والأهداف على النحو الآتي :

تعريف :

مشروع الأسر المنتجة هو مشروع لتحقيق أهداف السياسة الاجتماعية في مجال التنمية الاجتماعية باستخدام وسائل وأساليب اقتصادية وذلك بتنمية الموارد والخامات البيئية مع تنمية الطاقات البشرية لأفراد الأسرة للعمل في مجال الصناعات البيئية والريفية والمنزلية والصناعات الصغيرة وذلك بتحويل الأسرة إلى وحدة إنتاجية لبناء مجتمع المنتجين بالعمل على زيادة قدرة وكفاءة الأسرة مادياً لمقابلة التغيرات الاقتصادية .

أهداف المشروع :

1- تنمية طاقات وإمكانيات وقدرات أفراد الأسرة واستثمارها في أنشطة ومجالات إنتاجية تعمل على زيادة دخل الأسرة المادي .
2- استثمار الوقت المتاح لدى الأسرة في الإنتاج لتنمية مفهوم قيمة الزمن كعنصر هام في حياة الأسرة والمجتمع .
3- تنمية الإمكانيات والموارد البيئية المتاحة واستثمارها وتحويلها إلى منتجات نهائية ذات قيمة اقتصادية مضافة .
4- إتاحة فرص العمل لكل فئات المجتمع ممن لهم القدرة والرغبة في الإنتاج .
5- تنمية الاتجاه والسلوك الإنتاجي كقيمة اجتماعية لدى الأسرة والأفراد .
6- الحفاظ على الصناعات والحرف ذات التراث المصري الأصيل في تطوير أنماطها ومكوناتها وخاماتها .
7- إعداد الأسر وتأهيلها وتدريبها لإكسابها مهارات حرفية ويدوية مع استثمار عائد التأهيل والتدريب في الممارسة الإنتاجية والاقتصادية .
8- تطوير استخدام الخامات البيئية المتاحة والعمل على قيام صناعات جديدة على الخامات غير المستعملة .
9- الاستفادة من الأساليب والوسائل التكنولوجية الحديثة في زيادة الإنتاج كماً ونوعاً .

10- التوسع في التدريب التحويلي لمختلف فئات المجتمع لزيادة القدرة والطاقة الإنتاجية لديهم .

11- تحويل الفئات المستحقة للمساعدات والقادرة على الإنتاج إلى فئات تنموية تعتمد على نفسها .



المرأة والمشروعات الصغيرة

المرأة والمشروعات الصغيرة

فاعلية دور المرأة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة

● دور المرأة :-

لقد بات من المسلم بـه الآن أن المرأة نصف المجتمع .. فـهي الأم والأخت والابنة والخالة والعمة ... إلخ ونحن نراها الآن وزيرة ومديرة وعضـو برلمان ورائدة وأستاذة ومهندسة وفي كل مجالات الحياة المختلفة .

ولقد اهتم العالم كله بالمرأة وطالب بالاعتراف بحقوقها وعدم التمييز القائم على أساس نوع الجنس ، وعقدت الاجتماعات الدولية والمحلية لمناقشـة حقوقها وواجباتها لزيادة كفاءة وفعالية رسالتها في المجتمع والحياة وكان آخر هذه المؤتمرات مؤتمر المرأة العالمي بالصين الذي عقد عام 1955 .

● أدوار المرأة :-

ولقد أصبحت للمرأة أدوار متعددة في حياة المجتمع :-

ــ الدور الإنجابي والرعاية الأسرية .

ـ الدور الاجتماعي .

ـ الدور السياسي .

ـ الدور الإنتاجي والاقتصادي .

وحتى عهد قريب كان يقتصر دور المرأة على الدور الإنجابي والأسري فحسب ومع تطور الظروف المحلية والعالمية بدأت المرأة تحتل مواقعها في الأدوار الأخرى .

وأصبح من المحتم على المرأة أن تشارك الرجل في هذه المجالات لتحقيق التنمية الشاملة في المجتمع .

• المرأة والجندر :-

وقد ظهر على الساحة مصطلح "الجندر" ويقصد به تحديد الأدوار والعلاقات بين الرجل والمرأة وفق الظروف الاجتماعية والسياسية والاقتصادية التي مر بها المجتمع دون النظر إلى الخصائص البيولوجية وتمكين المرأة من المساهمة والانتفاع من مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

• أهمية مشاركة المرأة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة :

نعرض لهذه الأهمية على مستوى المرأة والمجتمع والعالم على النحو الآتي :

أ- بالنسبة للمرأة .

ب- بالنسبة للمجتمع .

ج- بالنسبة للعالم .

أ - بالنسبة للمرأة :-

إن تشجيع المرأة على إنشاء وتملك المشروعات وإدارتها سوف يحقق لها الإيجابيات الآتية :-

1-درجة ثقة بالنفس أعلى تؤدي إلي اعتماد المرأة على قدراتها واحترامها لذاتها.

2- القدرة على الحوار مع الآخرين بشجاعة.

3- زيادة كفاءة المرأة ومهارتها في حسن استخدام الموارد المالية.

4- أهمية إدارة الوقت ، واستثمار وقت الفراغ بما يحقق تنمية وترابط الأسرة.

5- زيادة مشاركة المرأة في تحمل المسئولية ، واستخدام سلطتها في اتخاذ القرار داخل وخارج أسرتها .

6- زيادة معرفة المرأة بما يدور في العالم الداخلي والخارجي من متغيرات اقتصادية ، وبما يتعكس على إحساس المرأة بكيانها وأهميتها كعضو منتج فعال يضيف قيمة اقتصادية لمجتمعها .

7- التفاعل مع متغيرات الأسواق ورغبات العملاء والإلمام باحتياجات السوق .

8- الرغبة في التوسع والدخول في صناعات ذات محتوى تكنولوجي مناسب مع ظروف المرأة خاصة تلك التي تحتم ظروفها العائلية عدم الخروج كثيراً من المنزل للعمل .

9- القدرة على تبادل المعلومات والمشاركة في المنظمات التي تساعدها للوصول إلى الأسواق .

10- استخدام التكنولوجيا الحديثة والتي تعتبر من المتطلبات الهامة للارتفاع بجودة المنتج والدخول لآفاق تسويقية أكبر تتمتع بقوة شرائية كبيرة وأيضاً إحراز مكانة على الساحة الدولية .

11- رفع قدرتها على التحرك الجغرافي محلياً وإقليمياً ودولياً من خلال المشاركة في المعارض والندوات والمؤتمرات بهدف تسويق إنتاجها .

ب- بالنسبة للمجتمع :

إن تشجيع المرأة على إنشاء وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة يحقق للمجتمع ما يلي :

1- إن مشاركة المرأة في هذه المشروعات تؤدي إلى خلق قيمة مضافة للاقتصاد القومي وزيادة الدخل العائلي والارتقاء بمستوى المجتمع ككل فضلاً عن الإسهام الجاد للمرأة في عملية التنمية

2- إن التنمية الاجتماعية تقضي بضرورة تشجيع المرأة على اقتحام مجال العمل الحر والإقدام على مشروعات غيز تقليدية والاندماج في سوق العمل جنباً إلى جنب مع الرجل .

3- من الملاحظ حالياً في مصر أن القطاع الخاص أصبح قطاعاً تنافسياً يفضل عمالة الذكور على الإناث . وأن السياسة العامة للدولة في الفترة الأخيرة موجهة تماماً نحو اقتصاد السوق والذي ترتب عليه تقليص أعداد الموظفين الحكوميين عموماً والمرأة على وجه الخصوص ، حيث نجد أن نسبتها مرتفعة في الوظائف الحكومية مما أدى إلى زيادة نسبة البطالة بين الإناث .

4- قطاع المشروعات الصغيرة يعتبر ركيزة أساسية من حيث توفير فرص العمالة . ولاشك أن إسهام المرأة في هذا القطاع يؤدي إلى دفعة قوية للاقتصاد المصري .

ج . بالنسبة للعالم :

إن تشجيع المرأة على إقامة وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد بات له صدى عالمياً على النحو الآتي :

1- ازدياد وعي المجتمع العالمي بدور المرأة الأساسي في العملية التنموية . الأمر الذي تم التعبير عنه في أدبيات التنمية (إن كل ما هو مفيد للمرأة مفيد للمجتمع ككل) .

2- إن النظام الاقتصادي العالمي الجديد وضراوة المنافسة تحتم الاهتمام بالمرأة وتشجيعها على العمل الحر الخاص والمنتج . وعدم إهدار دورها التنموي .

3- إن هذا الاتجاه يحقق ما يسعى العالم إليه حالياً وهو تحقيق النمو العادل . وتوزيع الثروة توزيعاً عادلاً . وهذا هو الجانب الأساسي لإحداث التنمية المتوازنة والمتكاملة والمتواصلة ومن ثم تحقيق الحياه الكريمة للأسرة في المجتمع .

4- الاقتناع العالمي والقومي المتزايد بأن تنمية المرأة هو أحد المداخل الرئيسية للتنمية وقد انعكس ذلك على قرار تأسيس الصندوق الاجتماعي في مصر والذي تضمنت سياساته استهداف المرأة كإحدى الفئات الرئيسية المستفيدة من البرامج والمشروعات

التنموية بالصندوق وتعظيم دور المرأة في قطاع المشروعات الصغيرة بحيث لا تقتصر جهود الصندوق على الاستهداف الكمي للمرأة بل يصاحب ذلك ويواكبه سياسة ترمي إلى تمكين المرأة وتعظيم دورها في المجتمع من خلال تأهيلها وتنمية قدراتها ومهاراتها ونشر القيم والمفاهيم المتعلقة بدعم فكرة إقامة المرأة للمشروعات .

• معوقات فعالية مشاركة المرأة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة :-

أوضحت العديد من الدراسات في مجال المشروعات الصغيرة أن هناك بعض القيود والمعوقات التي حالت دون المشاركة الفعالة للمرأة في هذا القطاع يتمثل أهمها فيما يلي :-

1- اعتقاد أفراد المجتمع بأن الدور الأساسي للمرأة في الحياة هو الدور الأسري وأن دورها في العملية الإنتاجية لا يعدو أن يكون دوراً ثانوياً في هذا الصدد .

2- انخفاض التعليم والخبرة والمعرفة لدى المرأة بشكل عام يقيد من حصولها على الائتمان بسبب الإجراءات المعقدة للإقراض .

3- عدم اقتناع المرأة بالمشروعات الصغيرة يرجع إلى ضعف مفهومها لذاتها كصاحبة مشروع وقيمة هذا العمل بالنسبة لها وعدم الثقة في قدراتها على إدارة المشروع .

4- حرمان المرأة من فرص الإعلام والتسويق والاستفادة من مراكز العرض والتدريب بسبب مقيدات الدور الأسري .

5- جنوح المرأة إلى اختيار مشروعات تقليدية يكون التسويق والكسب والنمو فيها محدوداً .

6- أن المؤسسات التمويلية تفضل تمويل المشروعات المتوسطة والكبيرة على المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر مما يحرم المرأة من الحصول على التمويل اللازم لإقامة مشروعها .

7- عدم تبسيط الإجراءات اللازمة لإقامة المشروع الصغير وفي مقدمتها منح التراخيص من المحليات وإدخال المرافق .

8- عدم تخصيص رؤوس أموال موجهة للمـرأة بشكل خاص أدى إلى صعوبة توظيفها بالقدر الكافي في إقامة مشروعات صغيرة .

9- لم تحظ المرأة بالتدريب والتـأهيل الذي يمكنها من إقامـة المشروعات الحديثـة الواعدة التي تستخدم تكنولوجيا المعلومات .

● خصائص سيدة الأعمال الصغيرة :

لا تختلف خـصائص سيدة الأعمـال الصغيرة عن خـصائص صاحب المشروع الصـغير التي سبق شرحها من قبل .

غير أن فـعالية سيـدة الأعمال في إدارتها للمـشروع الصغير تتطلب بـالإضافة إلى ذلك بعض الخصائص التي أكدها العديد من المهتمين بقضايا مشاركة المرأة في التنمية الاقتصادية وهي :

1- إيمان المرأة بفكرة العمل الحر .

2- أن تكون لديها رؤية واضحة لما تريد تحقيقه .

3- الثقة بالنفس وليدة الخبرة والمعارف المتصلة بعملها .

4- الإحساس بالمسئولية والالتزام في العمل .

5- الإلمام بإحدى اللغات الأجنبية الرئيسية الإنجـليزية أو الفرنسية للحوار والتفاوض مع الآخرين .

6- القدرة على التوفيق بين مسئوليتها الأسرية ومسئوليتها عن المشروع الصغير .

7- اكتساب المعلومات والمعارف والمهارات الجديدة المتعلقة بنشاط بالمشروع .

8- الانضمام إلى الجـمعيات الأهلية وجمـعيات سيدات الأعـمال ذات الصلة بالمشروع الصغير الخاص بالمرأة وبما ينعكس على إدارته بكفاءة وفعالية .

● دور المرأة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة :-

يمكن للمرأة أن تعمل في مجال المشروعات من خلال أحد مسارين :-

1- أن تمتلك أو تدير مشروعاً صغيراً لحسابها الشخصي..

2- أن تعمل أو تساهم في مشروع تحت مظلة إحدى الجمعيات الأهلية أو المؤسسات الخاصة والتي تمول هذا المشروع وبالاتفاق مع منظمات التمويل المختلفة مثل مشروعات الأسر المنتجة.

3- وفي كلتا الحالتين قد يكون التمويل ذاتياً أو من بنوك أو منظمات التمويل المعروفة .

4- ويجب أن تتاح الفرصة لإظهار نشاط ودور المرأة إلى جانب دور الرجل في هذه المشروعات ، وعلى أن يكون المستفيدين من هذه المشروعات الرجل والمرأة على السواء . وبحيث تساهم المرأة إلى جانب الرجل في مراحل تحديد المشكلة والاحتياجات وتصميم المشروع ودراسة جدواه وتنفيذه وتقييمه ومتابعته وبحيث يوفر هذا المشروع فرص عمل للرجال والنساء على السواء

● مقترحات لزيادة فعالية وتمكين دور المرأة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتحقيق التنمية :-

ونرى في هذا الصدد ضرورة الأخذ بالتوصيات الآتية :-

1- إنشاء مراكز وجمعيات للمعلومات والبحوث والتدريب والاستشارات لتنمية مهارات المرأة ورفع قدراتها الإدارية والفنية والسلوكية في مجال إدارة المشروعات .

2- إنشاء مراكز أو جمعيات لبحوث السوق لتوفير المعلومات اللازمة لاحتياجات السوق محلياً وعالمياً .

3- تشجيع نظام حق الانتفاع "الفرانشيز" بحيث يدعم دور المرأة في المشروعات الصغيرة .

4- الدعم الإعلامي لإبراز دور المرأة في المشروعات الصغيرة .

5- عقد مؤتمر سنوي للمشروعات الصغيرة يتم فيه توزيع الجوائز على الرجال والنساء الموهوبين في مجال المشروعات الصغيرة والذين لديهم تجارب متميزة واضحة في تنمية المجتمع .

6- دعم مشاركة المرأة العملية في التنمية بربط طاقات المرأة وإسهاماتها بالقضايا الاقتصادية والاجتماعية .

7- يتطلب العناية الواضحة بدور المرأة الحالي والمقبل في كافة القطاعات الاقتصادية وأثر كافة السياسات والخطط والبرامج على المرأة .

8- دعم وتقوية دور المرأة في الحياة العامة ، وخاصة دورها كمنتجة ومكتسبة للدخل وكمديرة وكمتخذة قرار ... الخ .

9- زيادة مشاركة المرأة في عملية التنمية وذلك عن طريق مشاركتها في المراحل المختلفة لعمليات التخطيط ، الإدارة ، وتنفيذ برامج ومشروعات التنمية على كل المستويات في الدولة .



حاضنات الأعمال والمشروعات الصغيرة

حاضنات الأعمال والمشروعات الصغيرة

أهمية حاضنات الأعمال :-

منذ بداية عقد الثمانينيات ومع ظهور الحاجة إلى خلق فاعليات مختلفة من أجل دعم المشروعات الصغيرة ، وتوفير جميع وسائل الرعاية للمشروعات من أجل رفع فرص نجاحها نشأت فكرة حاضنات المشروعات الصغيرة .

وفكرة الحاضنات مستوحاة من الحاضنة التي يتم وضع الأطفال فيها فور ولادتهم من أجل تخطي صعوبات الظروف الخاصة المحيطة بهم ، وذلك عن طريق تهيئة كل السبل من أجل رعايتهم ، ثم يغادر الوليد الحاضنة بعد أن يتأكد أخصائي الرعاية من صلابته وقدرته على النمو والحياة الطبيعية وسط الآخرين .

مفهوم حاضنات الأعمال :-

الحاضنة هي منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز مناسب به كل الإمكانات المطلوبة لبدء المشروع وتنميته ، وتدار هذه المنظومة عن طريق إدارة معينة متخصصة تقدم جميع أنواع الدعم اللازم لزيادة نسب نجاح المشاريع الصغيرة ، وتقدم

الحاضنة الدعم المالي والفني والإداري للمشروعات ، والذي يمكن إضافته إلى هذا التعريف هو أن أسلوب الحاضنات يساعد الكثير من المشروعات الصغيرة في التغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها .

وعادة ما يتم إنشاء حاضنات الأعمال بهدف تقليل التكاليف المرتبطة بإقامة مشروعات الأعمال مع زيادة فرص هذه المشروعات في تحقيق النجاح ، بالإضافة إلى تحقيق الترابط والاتصال فيما بين المشروع الناشئ وكل من المشروعات القائمة والجامعات ومراكز البحث والخبراء العاملين في نفس المجال .

مما تقدم يتبين أن حاضنة الأعمال ما هي إلا مكان محدد يعمل على استضافة المشروعات الجديدة حتى تصل إلى مرحلة النضوج والاستقرار . هذا المكان يوفر مجموعة من التسهيلات والإمكانات والخدمات المختلفة بأقل تكلفة ممكنة وفي نفس الوقت يسمح للمشروعات بإقامة العلاقات والروابط مع جميع عناصر المجتمع .

إن حاضنات الأعمال هي إحدى أدوات تحقيق التنمية الاقتصادية ؛ لأنها منظمة تقدم للمشروعات الجديدة فرصة استغلال المكان اللازم لممارسة النشاط بالإضافة إلى إمكانية الاستفادة من مجموعة الخدمات بتكلفة منخفضة حيث تشمل حاضنة الأعمال عادة :-

- مكان ملائم يمكن استغلاله بواسطة مشروعات الأعمال الناشئة ، حيث يشمل هذا المكان مجموعة من المكاتب والوحدات الإنتاجية والمعامل ... على أن يقوم كل مشروع باستئجار المساحة الملائمة لطبيعة نشاطه .
- تشترك المشروعات المقيمة في الحاضنة في استخدام بعض مساحات المبنى مثل قاعات الاستقبال وقاعات الاجتماعات والمطابخ والمخازن ...
- تستطيع المشروعات المقيمة في الحاضنة الاستفادة من الخدمات الإدارية المشتركة الموجودة في المبنى مثل استخدام التصوير والفاكس والخطوط التليفونية ومعامل الكمبيوتر وذلك بتكلفة مناسبة .
- يدار المكان بواسطة مجموعة محدودة ومتخصصة من الأفراد الذين يقدمون النصيحة

والتدريب للمشروعات الجديدة ، مع تنظيم برامج التدريب المتنوعة والسمينار وتوفير سبل الرعاية اللازمة .

أهداف حاضنات الأعمال :-

تهدف حاضنات الأعمال أساساً إلى احتضان المشروعات الصغيرة المتميزة وتقديم المكان المجهز بكافة المرافق والخدمات مقابل أجور رمزية . وفي ضوء ما سبق يمكن القول بأن حاضنات الأعمال تحقق في نفس الوقت أهداف مشروعات الأعمال وأهداف المجتمع .

فبالنسبة لمشروعات الأعمال الناشئة نجد أن الحاضنات تعمل على تحقيق الآتي :-

- تقليل تكاليف بدء النشاط .
- تقليل مخاطر الأعمال المرتبطة بالمراحل الأولى لبداية نشاط المشروع .
- تقليل الفترة الزمنية اللازمة لتنمية نشاط المشروع وتطوير إنتاجه .
- تجنب الأخطاء وتقليل ازدواجية الجهود مما يؤدي إلى ضغط التكاليف .
- إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل الفنية والمالية والإدارية والقانونية التي تواجه المشروع .
- زيادة معدلات النجاح وتدعيم الابتكارات وتشجيع الأفكار المتميزة .
- مساعدة المشروعات على التوصل إلى أنواع جديدة من المنتجات أو مجالات جديدة من النشاط .
- تدعيم مفهوم التعاون بين المشروعات .

مما سبق يتبين لنا أن حاضنة الأعمال توفر للمشروعات الصغيرة الناشئة فرصة النمو السريع داخل الحاضنة كما أنها وفي نفس الوقت تحسن من فرص نجاحها فيكون أداؤها أقوى عند تخرجها من الحاضنة .

ويرجع ذلك إلى أن الحاضنة توفر - بالإضافة إلى المكان المجهز - مجموعة من الخدمات والاستشارات المتكاملة سواء كانت إدارية أو محاسبية أو قانونية أو فنية ... كما توفر أيضاً فرصة التفاعل مع المشروعات الأخرى ذات الظروف المتشابهة ، سواء كانت تعمل في نفس

المجال أو في مجالات مختلفة مما يؤدي إلى اكتساب الخبرات وإيجاد الحلول للمشاكل التي تواجهها .

أما بالنسبة للمجتمع المحلي الذي تعمل الحاضنة في ظله فيمكن القول بأنها سوف تهدف إلى تدعيم هذا المجتمع من خلال تحقيق الآتي :-

- زيادة عدد المشروعات مما يؤدي إلى إنعاش وتنمية الاقتصاد المحلي .
- زيادة فرص العمل وتشجيع الصناعات وتشجيع التنمية المتواصلة .
- جذب المشروعات من المناطق الأخرى .
- زيادة معدلات الدخل في المجتمع المحلي .
- تدعيم وتشجيع المشروعات التي تحتاج إليها السوق المحلية مع تحديد المكان المناسب لإقامة هذه المشروعات .
- تشجيع الفئات التي لا تمتلك الخبرات الكافية لإقامة مشروعات الأعمال .
- تسويق الأبحاث والدراسات التي تقوم بها الجامعات ومراكز البحث العلمي .
- مواجهة المشاكل الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن تطبيق سياسات الخصخصة .
- نشر وتنمية مفهوم المشروعات الخاصة بين الفئات ذات الخبرات المحدودة في هذا المجال .
- توجيه رجال الأعمال نحو المشروعات عالية التكنولوجيا والمشروعات التي تهدف إلى حماية البيئة .
- تدعيم الجهود التعاونية بين قطاع الأعمال والجامعات ومراكز البحث العلمي والهيئات الحكومية والغرفة التجارية للنهوض بالمجتمع المحلي .

أنواع حاضنات المشروعات :-

إن حاضنات الأعمال الصغيرة تأخذ عدة أشكال وأنواع وفقاً لعدد من المعايير المختلفة :-

1- من حيث المكان :-

قسمت حاضنات المشروعات الصغيرة إلى مجموعتين تبعاً لنوع الحاضنة حيث إن هناك حاضنة تقدم المكان وهناك حاضنة مفتوحة بلا جدران تسمى (Virtual Incubator) .

2- من حيث التخصص :-

حسب نوع الأعمال ، فهناك حاضنة أعمال عامة ، وهناك حاضنة تكنولوجية متخصصة وهناك حاضنة إعداد كوادر بشرية .. إلخ .

ومن الضروري أن يتعرف صاحب المشروع على طبيعة ونوع الحاضنة التي يود الالتحاق بها من أجل رفع نسبة النجاح لمشروعه .

3- من حيث الربح :-

هناك حاضنات تهدف إلى تحقيق الربح ، ويعمل هذا النوع من الحاضنات على تحقيق إيرادات نتيجة لاستضافة مجموعة من مشروعات الأعمال مع المشاركة في ملكية هذه المشروعات في بعض الحالات ولا يحصل هذا النوع من الحاضنات على دعم من الجهات الحكومية أو السلطات المحلية ويتم قبول المشروعات في الحاضنة وفقاً لقدراتها على سداد التزاماتها تجاه إدارة الحاضنة لذلك لا يتم عادة وضع اشتراطات للقبول كما لا يتم تحديد حد أقصى للفترة الزمنية التي يبقى فيها المشروع داخل الحاضنة طالما يدفع التزاماته .

وهناك حاضنات لا تهدف إلى تحقيق الربح .

4- من حيث الطبيعة :-

تنقسم الحاضنات إلى :-

أ- حاضنات عامة .

ب- حاضنات أكاديمية .

ويقصد بالنوع الأول الحاضنات التي يتم إنشائها بواسطة الجهات الحكومية أو أجهزة الإدارة المحلية أو جمعيات رجال الأعمال أو الغرف التجارية . وتتمتع هذه الحاضنات بدرجة مرتفعة من الدعم الرسمي ، حيث ترتبط أهدافها بالاعتبارات الاقتصادية

والاجتماعية للمجتمع المحلي .

وتقبل مشروعات الأعمال في هذا النوع من الحاضنات وفقاً لمعايير محددة كما تلتزم بالخروج من الحاضنة بعد فترة زمنية يتفق عليها مسبقاً .

أما النوع الآخر من الحاضنات التي لا تهدف للربح ، وهي الحاضنات الأكاديمية فيقصد بها الحاضنات التابعة للجامعات ومراكز البحوث ، ويهدف هذا النوع من الحاضنات إلى ربط الجامعات بما تقدمه من دراسات وابتكارات وبحوث للمجتمع المحلي . لذلك نجد أن هذا النوع من الحاضنات يتميز بارتفاع مستوى الخدمات والاستشارات التي تقدم لمشروعات الحاضنة .

وتساعد هذه الحاضنات على الاستفادة من الدراسات التي يتم إعدادها في مراكز البحث العلمي من ناحية كما تساعد أيضاً على خلق فرص عمل للخريجين .

ونجد أن الحاضنات العامة تعمل بصفة عامة على تنمية الاقتصاد المحلي وإنعاش السوق وإيجاد فرص العمل لذلك تكون أهدافها ذات طبيعة قومية .

5- من حيث وحدة وتعدد النشاط :-

يمكن تصنيف حاضنات الأعمال أيضاً وفقاً لنوع النشاط الذي تمارسه المشروعات الكائنة فيها . فنجد بعض الحاضنات التي تستضيف مشروعات تعمل جميعاً في نفس النشاط أو تعمل في مجموعة متكاملة من الأنشطة المرتبطة ، في حين تهدف حاضنات أخرى إلى استضافة مشروعات تعمل في مجالات مختلفة .

وتشير الدراسات إلى أن الاتجاه الحديث الآن هو نحو إقامة الحاضنات المتخصصة نظراً لما تقدمه من إمكانية تبادل الخبرات والاستفادة من تجارب الآخرين وتحقيق نوع من التكامل يؤدي إلى زيادة الأرباح .

كما أن هناك اتجاهاً يتزايد أيضاً نحو إنشاء حاضنات تخصص لإيواء مشروعات الأقليات ، مثل مشروعات المعوقين ومشروعات المرأة .

خطوات إنشاء الحاضنات :-

تمر عملية إنشاء حاضنة الأعمال عادة بمجموعة من الخطوات وهي :-

أولاً :- تحديد وتعريف أهداف الحاضنة ونوع الخدمات التي تسعى إلى تقديمها لكل من شاغلي الحاضنة والمجتمع المحلي نفسه .

ثانياً :- تنظيم مجموعة عمل تتحمل مسئولية إقامة الحاضنة ولابد أن تشمل هذه المجموعة :-

أ- مؤسس رئيسي قد يكون أحد رجال الأعمال إذا كانت حاضنة تهدف إلى الربح أو إحدى الجامعات أو المؤسسات الحكومية أو الهيئات المهنية .

ب- مجموعة عمل تتحمل كافة أعباء التخطيط والتنفيذ والإشراف .

ج- تنظيمات محلية تقوم بتدعيم الحاضنة .

ثالثاً :- تحليل البيانات الخاصة بالاقتصاد المحلي لتحديد :-

أ- خصائص مشروعات الأعمال القائمة في المنطقة .

ب- حجم نشاط الأعمال في المنطقة .

ج- مستويات العرض والطلب المرتبطة بنشاط حاضنات الأعمال في المنطقة .

رابعاً :- دور المشروعات الصغيرة في السوق المحلي ومدى الاهتمام بهذا النوع من المشروعات سواء على المستوى الرسمي أو الشعبي والدور المتوقع لها .

معايير الحكم على أداء حاضنات الأعمال :-

تشير البيانات المنشورة إلى مدى نجاح حاضنات الأعمال في تنمية المشروعات الصغيرة .

ويقترح البعض عدة معايير للحكم على مدى نجاح برنامج حاضنات العمال :-

- عدد الأفراد الذين يستفيدون من برامج الحاضنة خلال العام .
- عدد الوظائف الجديدة لكل عضو من أعضاء الحاضنة .
- معدل نجاح واستمرارية المشروعات المقيمة بالحاضنة .

ــ نسبة المشروعات التي تتخرج من الحاضنة .

ــ عدد المشروعات الناجحة بعد التخرج من الحاضنة .

ــ عدد المنتجات والخدمات الجديدة التي أمكن تنميتها في الحاضنة .

عوامل نجاح إقامة حاضنات الأعمال :-

يتطلب إنشاء حاضنات الأعمال تضافر العديد من الجهود بما يؤدي في النهاية إلى تحقيق الأهداف التي يمكن أن تحققها الحاضنة .

وهناك مجموعة من العوامل التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند إقامة حاضنات الأعمال :-

1- تحديد الهدف الذي تسعى الحاضنة إلى تحقيقه . فإذا كان الهدف هدفاً اجتماعياً مثل خلق فرص عمل فإن المشروعات عالية التكنولوجيا لا تساعد على تحقيق هذا الهدف أما إذا كان الهدف هو تحقيق الربح من خلال توفير توليفة من الخدمات والاستشارات للمشروعات الناشئة في المنطقة فلابد من دراسة الاحتياجات الخاصة بملاك هذه المشروعات .

2- تحديد نوعية المشروعات التي سوف يتم استضافتها في الحاضنة وهنا قد يتطلب الأمر تحديداً لبعض معايير القبول سواء كانت معايير مالية أو معايير فنية .

3- اختيار وتحديد نوع الخدمات الإدارية التي سوف يتم تقديمها بواسطة العاملين في الحاضنة نفسها ، هذا بالإضافة إلى الخدمات التي يمكن الحصول عليها من بعض الجهات الخارجية مثل مكاتب المحاسبة والمحاماة والغرف التجارية ومراكز تنمية المشروعات الصغيرة والتي تلعب دوراً هاماً في هذا الصدد .

4- توفير مصادر التمويل للمشروع الجديد ، أو على الأقل توفير الاتصال مع مصادر التمويل ، حيث يمثل ذلك عنصراً من أهم العناصر التي تهتم بها المشروعات الناشئة والتي تحتاج عادة إلى تدبير أموال إضافية .

5- تنمية ظروف بيئة مناسبة لتنمية وتطوير مشروع الأعمال ، حيث إن الحاضنة ليست مجرد مكان للاستضافة وإنما تعتبر تنظيم يسمح باكتساب الخبرات وتبادل المنافع بين المشروعات الناشئة .

سياسة إدارة الحاضنات في مصر :-

يقوم الصندوق الاجتماعي للتنمية من خلال الجمعية المصرية لحاضنات الأعمال بتمويل مشروعات إقامة وتأهيل الحاضنات المختلفة ، وكذلك تغطية العجز في الإيرادات حتى تصل الحاضنة لمرحلة الاعتماد على الذات .

وتعتبر حاضنة تلا بمحافظة المنوفية في مصر للأعمال العامة أولى حاضنات الأعمال التي تم بدء العمل فيها رسمياً منذ بداية عام 1998 ويعمل بها بنجاح حالياً عدد 9 مشروعات متنوعة .

كذلك تعتبر حاضنة المشروعات التكنولوجية بالتبين أولى حاضنات الأقطاب التكنولوجية وتهدف الحاضنة إلى تنمية المنطقة المحيطة والتفاعل معها من خلال إقامة 70 مشروعاً صغيراً في نهاية السنة السادسة .

وبشكل محدد فإن عناصر نجاح الحاضنة تتلخص في :-

1- الخبرات المتميزة في مجلس الإدارة .

2- دعم مجتمع الأعمال المحيط بها .

3- قدرات صاحب المشروع .

4- حسن اختيار الأعمال .

5- الدعم المالي الصحيح للمؤسسات .

6- التقييم المستمر للأداء .

7- الخدمات المساعدة التي يمكن أن تحصل عليها الحاضنة .

أمثلة للحاضنات في دول العالم :-

انتشرت حاضنات الأعمال في العديد من دول العالم مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وانجلترا وكندا والمكسيك وذلك كأسلوب للتنمية الاقتصادية وخلق الوظائف وتقليل نسبة البطالة على المستوى الاقتصادي القومي .

ومن أبرز الأمثلة العملية لتلك المناطق والتجمعات الصناعية في الدول :-

- منطقة تتجالو انجي في إندونيسيا (صناعة الخيزران) .
- منطقة تيروبور وسورات في الهند (صقل الماس) .
- منطقة بريانزا وسانيا كروتشي في إيطاليا (صناعة الأثاث وصناعة الجلود) .
- منطقة تروجيبو في بيرو (صناعة الأحذية) .
- منطقة عمارا في بيرو (صناعة الملابس) .



العولمة ونظام منح حق الامتياز التجاري
Franchise
في المشروعات الصغيرة

العولمة ونظام منح حق الامتياز التجاري Franchise في المشروعات الصغيرة

يقصد بالعولمة :

وحدة الكون الذي يعيش فيه البشر دون النظر إلى انتماءاتهم وذوبان كل ما هو محلي وتداعى وانهيار الحدود الراهنة للدول وعدم وجود الحواجز والقيود بين الدول وتحول دول العالم إلى وحدة المعمورة في كوكب الأرض .

ويترتب على ذلك النتائج الآتية :-

1- تحول العالم إلى قرية كونية واحدة بحكم ثورة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات بحيث يصبح في مقدور الإنسان في أي مكان في العالم الإحاطة الفورية بما يحدث في أي مكان آخر .

2- حرية حركة تداول السلع والخدمات والأفكار دون حدود بين الدول .

3- ظهور الشركات المتعددة الجنسيات التي ليس لها ولاء لدولة معينة .

4- ظهور المنظمات غير الحكومية والأهلية والعالمية التي تستهدف حماية حقوق الإنسان ومدى تأثيرها على صناع القرار في العالم .

5- تقلص حدود الزمان والمكان بين دول العالم بحيث يصبح العالم سوقاً عالمية واحدة

من حيث الإنتاج والتسويق والتمويل .

6- انتشار نظام منح الامتياز Franchise بين دول العالم والذي سنعرض لمفهومه وخصائصه وأبعاده بعد ذلك بحيث أصبح ظاهرة عالمية من حيث عدد الاتحادات والتشريعات الخاصة به في دول العالم ، والتي تقوم بالتوفيق بين مانحي الامتياز والحاصلين عليه الموجودين بالفعل وكذلك المتوقعين وتمدهم بالمعلومات وتنشر أخبارهم بكل الوسائل المسموعة والمقروءة والإلكترونية وتقيم المعارض الدولية .

- العولمة والاتجاهات الدولية الحالية

- المنافسة الأجنبية تتزايد في الأسواق الوطنية .
- التكنولوجيا تسهل التجارة العالمية .
- انخفاض تكاليف النقل والاتصالات الدولية .
- جدوى العمل في أسواق جديدة .
- زيادة الطلب على المنتجات والخدمات الأجنبية .

- ما هي العوامل التي تؤخذ في الاعتبار عند العمل في الأسواق الخارجية؟

- اللغة
- إعادة الأموال إلى الوطن
- تكاليف التصدير - الضرائب والجمارك .
- قيود الاستيراد والجمارك .
- وقت العاملين الجماعي .
- القوانين التجارية .
- التكتيكات التجارية - والأنماط التجارية السائدة .

تعريف نظام منح الامتياز التجاري Franchise :-

يمكن تعريف نظام منح الامتيـاز بأنه عقد يمنح فيه المالك "لمنتج أو خـدمة" ويعرف "بمانح الامتياز" إلى آخرين ويطلق عليهم الحاصلين على حق الامتياز (Franchise) "الحق في تشغيل وإدارة منتجه وخدمتـه" في مقابل دفع مبلغ من المال لاستغلال حق الامتـياز إلى نسبة سنوية من إجمالي المبيعات .

الفرق بين الوكيل أو الموزع وبين الحاصل على الامتياز (في نظام الفرنشايز)

ـ الوكالة :

– يقوم الوكلاء بالبيع في المناطق المخصصة لهم وبحصص مستهدفة .

– لا يقوم الوكيل بشراء المنتج أبداً .

– غير مصرح للوكيل استخدام حقوق الملكية الفكرية للمصنع ولا حق المعرفة .

– يحصل الوكلاء على عمولة على المبيعات المحققة .

ـ الموزع :

– يقوم الموزع بالشراء في المنطقة الخاصة به .

– لا يصرح للموزع باستخدام نظام العمل المتبع عند المصنع .

– يجني الموزع الأرباح عند البيع .

ـ أهم الخصائص التي تتميز بها عقود الامتياز التجاري :-

ـــ ترخيص باستخدام اسم شهرة معروف وماركة مسجلة وعلامة تجارية مميزة .

ـــ ترخيص باستخدام منتج أو خدمة سهلة وجذابة .

ـــ ترخيص باستخـدام نظام عمل تم تجربته والتأكد من فاعليتـه بعد الاطلاع على المعرفة الفنية والإدارية والتسويقية للمنتج .

ـ سهولة تطبيق نظام العمل وتقديم المعاونة الفنية المستمرة لأي وحدات جديدة في أي مكان في العالم .

ـ الأركان الأساسية لنظام الامتياز التجاري :-

بصفة عامة هناك عناصر أساسية يتميز بها نظام الامتياز التجاري مهما تنوعت أنماطه :-

1- أطراف الامتياز .... المانح Franchisor - الحاصل Franchisee

2- سلة الامتياز Franchise Package - أي مجموعة العناصر التي يحصل عليها الحاصل على الامتياز مثل المعونة الفنية والإدارية والتسويقية والمحاسبية وأسلوب العمل والوصفات السرية ..... والتي تكون نظام أعمال متكامل otal business System

3- عقد الامتياز بكل ما يحويه من شروط تحدد حقوقه وواجبات كل من طرفي الامتياز.

4- الحرية الممنوحة للحاصل على الامتياز في استخدام حقوق الملكية الفكرية للمانح Intellectual Property Rights وكافة عناصر نظام الأعمال الخاص به .

5- حق المانح Franchisor في الرقابة والإشراف على الحاصل Franchisee وطريقته في مباشرة العمل .

6- التماثل الكامل بين الوحدات المختلفة في مختلف المناطق رغم اختلاف ملكيتها لحاصلين Franchisees متعددين .

ـ المزايا التي يستفيد منها مانح حق الامتياز (الشركات الكبيرة) :-

ـ التوسع السريع في الأسواق المستهدفة بدون تحمل تكاليف استثمارية عالية محلياً ودولياً

ـ مديرو الوحدات التابعة له هم في الواقع مالكين للمشروع وليسوا مديرين مما سيدفعهم للحرص على نجاح المشروع وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به .

ـ تحقيق أرباح كبيرة بدون المخاطرة في أسواق أجنبية يصعب التعامل معها والتعرض

لتقلباتها وذلك على المستوى الدولي .

ـ تنحصر التكلفة في التسجيل في اتحادات الفرنشايز المحلية والدولية وحملات الدعاية والإعلان عن بيع الفرنشايز .

ـ المزايا التي يستفيد منها الحاصل على حق الامتياز (المشروعات الصغيرة) :-

ـ فرص استغلال العلامات التجارية الشهيرة (محلية / عالمية) تجعلهم ينطلقون من القمة .

ـ تجنب الخسائر حيث يضمن النجاح كنتيجة طبيعية للدعم الفني والإداري والتسويقي واسم الشهرة الذي يحصل عليه من مانح الامتياز .

ـ في كثير من الأحيان لا يتطلب خبرة في مجال العمل الذي يتم اختياره .

ـ سهولة الحصول على تمويل من المؤسسات المالية لثقتها في نجاح المشروع المجرب من قبل مما يشكل نوع من الضمانات للبنوك .

ـ طرق منح الامتياز التجاري :

توجد ثلاثة طرق :

1- **نظام الوحدة الأساسية :**

هو المشروع الفردي أو الشركة المرخص بها بواسطة صاحب الامتياز نفسه (Franchisor) سواء أكان منفذ بيع ، أم ركناً في مركز تجاري ، أم خدمة تنطلق من منزل أو غيرها. وتتلخص الفكرة بأن يقوم صاحب الامتياز التجاري نفسه بمنح حق الامتياز لوحدات فردية بطريقة مباشرة وهو غالباً ما يصلح في النظام المحلي لمنح الامتياز .

2- **منح الامتيازات المتعددة الوحدات** (Master Franchise) :

وفيه يدفع مشتري الفرنشايز مبلغاً إجمالياً منخفضاً لشراء عدة وحدات من نفس الفرنشايز (فرع) لحسابه الشخصي ، ولا يتصرف فيها بالبيع أو الإيجار بدون موافقة مسبقة

من البائع مثل سلسلة مطاعم ماكدونالد بمصر وهو يناسب النظام العالمي لمنح امتياز الشركات الكبيرة

3- منح الامتياز المتعدد الوحدات مع احتفاظ المشتري بحق بيع أو إيجار الامتياز في إقليم محدد وهو ما يطلق عليه بيع الفرنشايز من الباطن Sub-Franchise

مثل محلات بينتون للملابس بمصر - وهو يناسب النظام العالمي والمحلي لمنح الامتياز .

- التزامات طرفي الامتياز التجاري :-

أ- التزامات مانح الامتياز :-

- نقل معرفة أسرار الصنعة وطريقة الإدارة
- توفير الدعم الفني والإداري والتسويقي المستمر
- توفير الحماية لحاصل الامتياز من المنافسة في منطقته
- تنمية أعمال الحاصل على الامتياز والنجاح المالي له

ب- التزامات الحاصل على الامتياز :-

- دفع الرسم والأتعاب المبدئية مقابل استغلال حق الامتياز
- دفع تكاليف البنية الأساسية والآلات الخاصة بالمشروع أو بالوحدة
- المحافظة على أسرارالصنعة ونظامها .
- مراعاة الجودة الشاملة في إنتاج السلعة أو الخدمة
- دفع التكاليف التي يتحملها مانح الامتياز مقابل الدعم الفني والإداري
- عدم التعامل في نفس المجال وفي نفس المنطقة لمدة معينة بعد انتهاء العقد
- عدم التنازل عن حق الامتياز لشخص آخر إلا بموافقة المانح على دفع تكاليف ذلك .
- تنمية الأعمال محلياً .

تحديد قيمة الالتزامات السنوية بالنسبة للحاصل على الامتياز :-

ـ دفع تكاليف الدعم الفني والإداري المستمر .

ـ نسبة مئوية من إجمالي البيع .

ـ مبلغ سنوي ثابت .

ـ جزء من سعر المنتج .

ـ أتعاب الإعلان

ـ ما هي أهم المشروعات التي يمكن أن تصلح للعمل بنظام الامتياز التجاري؟

– مجال المأكولات والمشروبات ، ومجال خدمات النظافة والصيانة والإصلاح ، مثل حراسة وصيانة المباني والمنشآت .. ومحلات تنظيف السجاد والملابس ، ونظافة المحلات التجارية ، ومحلات الهدايا واللعب المتخصصة في الكمبيوتر ، ومحلات الملابس الرياضية ومعدات الرياضة ، والسوبر ماركت ، ومحلات لوازم الحفلات ، محلات التسجيلات وإعداد الاسطوانات والشرائط ، محلات المشغولات الجلدية .. ومجال خدمات الطباعة السريعة مثل محلات ومعامل التصوير وتصوير المستندات .. وخدمات العناية بالسيارات وخدمات النقل من تأجير وتغيير الزيوت ، وغسيل السيارات ، وخدمات الإطارات والأجزاء التكميلية للسيارات ومجال الخدمات التجارية ، مثل خدمات الاتصالات، وإصدار البطاقة الائتمائية وخدمات المحاسبة للأعمال التجارية ، والإعلان ، وخدمات المعارض .. ومجال السياحة والسفر : مثل وكلاء السفر والفنادق والرحلات .. ومجال الصحة والجمال مثل أدوات التجميل ، ونوادي الصحة والاستشفاء ، وصالونات التجميل ، والمنتجات البصرية ، ومخازن الأدوية والصيدليات .

ـ الموقع المتميز

ـ كيف نختار موقعاً متميزاً للمشروع؟ وما هي شروط نجاح الموقع؟

ـــ اختيار الموقع من الأمور الحيوية التي تؤثر بشدة على نجاح المشروع ، وهناك عوامل أساسية تحدد موقع المشروع المناسب .. وأهمها :

ـــ تميز المنطقة من حيث متوسط دخل الفرد بها وفقاً لنوع المشروع ، بحيث يجب أن تتميز بارتفاع دخل الأفراد بها إذا كان الامتياز يقدم سلعة أو خدمة ذات سعر مرتفع.

ـــ اختيار الموقع المتميز بحيث يسهل الوصول إليه ، وتوافر المساحة المتاحة أمام المشروع والبعد عن الشوارع الضيقة التي يسبب وقوف السيارات بها ارتباكاً لحركة المرور ، وجود المحل بالقرب من أحد النوادي الاجتماعية والرياضية أو المدارس والمستشفيات الخاصة ، وافتقار المنطقة وحاجتها إلى هذا النوع من المحلات ، وتحديد المساحة المطلوبة لمخازن المشروع وقربها من مكان الإدارة ، وتوافر وسائل النقل منها وإليها .

كيفية إدارة الامتياز :-

ـــ السيطرة على المنتجات والخدمات المأذون لأصحاب الامتياز أن يبيعونها .

ـــ السيطرة على أصول التشغيل ، السلع والخدمات التي يستخدمها ويبيعها الحاصلون على الامتياز .

ـــ التحكم في منشآت الحاصلين على الامتياز .

ـــ السيطرة على المجال الجغرافي للحاصلين على الامتياز .

- ما هي المسئولية الإدارية لمانح الامتياز؟ :-

ـــ تنمية الأعمال.

ـــ مكاسب متبادلة لمانح الامتياز والحاصل عليه .

ـــ الاتصال.

ـــ القيادة.

ــ التنشيط.

ــ أن يكون حازماً.

ــ أن يكون مرناً.

ـ ما هي المسئولية الإدارية للحاصل على الامتياز؟ :-

ــ اتباع النظام.

ــ تنمية الأعمال محلياً.

ــ تقوية العلامة التجارية.

ــ تبادل الأفكار والمقترحات.

ــ أن يكون عضواً في فريق العمل.

ـ كيف تتحول للعمل بنظام الامتياز التجاري في مشروعك الصغير :-

ـ المرحلة الأولى :

دراسة مدى قابلية م تباشره المنشأة حالياً للتحول إلى نظام الامتياز التجاري .

ـ المرحلة الثانية :

إعداد النظام المتكامل للامتياز التجاري Complete System Development

ـ المرحلة الثالثة :

تجربة النظام الجديد بمعرفة المالك قبل طرحه للبيع للآخرين Pilot Project

المخاطر التي تواجه صاحب العمل الجديد (المشروع الصغير) :-

تتجنب شركات حقوق الامتياز المخاطر التالية :

1- اختيار مشروع غير مربح .

2- عدم توافر سيولة نقدية كافية .

3- عدم النجاح في تعريف وفهم السوق .

4- عدم النجاح في فهم والتفاعل مع المنافسة .

5- عدم النجاح في تقييم ثمن المنتج بصورة صحيحة بالنسبة للسوق .

6- الاعتماد المتزايد على هدف تسويقي لعميل واحد .

7- النمو بصورة سريعة .

8- أن تكون مدير متمركز السلطات (بيروقراطي).

9- عدم النجاح في تنمية كفاءات العاملين والإدارة بصورة صحيحة .



كيف تدير الأزمات في المشروع الصغير؟

كيف تدير الأزمات في المشروع الصغير؟

مهارة مدير المشروع الصغير في إدارة الأزمات

- مفهوم الأزمة :-

تعددت التعريفات التي تحدد الأزمة بصفة عامة غير أننا نفضل التعريف الآتي :-

إن الأزمة نقطة تحول مفاجئ إلى الأحسن (نعمة) أو إلى الأسوأ (نقمة) ، فهي تتميز بدرجة من المخاطرة وعدم التأكد وقصور المعرفة وتنذر بأن هناك تغيراً جاداً يوشك أن يحدث ، مما يؤدي إلى نتائج سلبية غير مرغوبة أو نتائج إيجابية مرغوبة ومصحوبة بالقلق والتوتر . ويكون الوقت المتاح أمام المدير المسئول قصيراً ، ومن ثم تحتاج الأزمة في إدارتها إلى قرار سريع لمواجهة تفاقم المخاطر .

— وعلى صاحب المشروع الذكي أن يستثمر هذا التحدي ويأخذ بالحكمة الصينية التي رمزت لهذا المعنى بكلمتي (الخطر) ، (الفرصة) بحيث تظهر براعة صاحب المشروع في تحويل خطر الأزمة التي يواجهها إلى فرصة لإطلاق القدرات الإبداعية لإعادة صياغة الظروف وإيجاد الحلول البناءة لاستمرار المشروع ونجاحه .

رب ضارة نافعة

الأزمة نعمة لأنها تؤدي إلى :-

1- إظهار جوانب القصور والضعف المختفية تحت السطح .

2- الإسراع بعملية التغيير في المنظمات والمشروعات .

3- تغيير المسار الاستراتيجي لتحقيق أهداف الكيان الإداري .

4- إتاحة الفرصة لظهور الأبطال من صناع ومتخذي القرارات .

5- النجاح من خلال التغلب على التحدي .

6- تطوير أنظمة الإنذار المبكر ضد الأزمات .

7- تحقيق ميزات تنافسية جديدة .

الأزمة نقمة

الأزمة نقمة لأنها :-

1- تعوق الكيان الإداري عن تحقيق أهدافه .

2- تعرض وجود الكيان الإداري لخطر التغيرات الشاملة العنيفة .

3- تعرض وجود الكيان الإداري لخطر التصفية .

4- تسبب التوتر العصبي الشديد لصناع ومتخذي القرارات .

5- تؤدي إلى تشويه سمعة ومكانة صناع ومتخذي القرارات .

6- تعصف بجودة كل من لهم علاقة بالكيان الإداري .

7- تسبب الخسارة بكل معانيها .

8- تتسبب في شيوع روح الكراهية والعداوة والانتقام .

أسباب وقوع الأزمات :-

العقيدة الراسخة لدى أصحاب المشروعات الصغيرة هي المحافظة على نمو ونجاح

مشروعـاتهم ، غير أن الحيـاة ليست كلها نجـاح على الدوام أو فشل على الدوام وهذا المعنى ينسحب على كل الكائنات بصفة عامة والمشروعات الصغيرة بصفة خاصة .

ــ ونعرض هنا الأسـباب التي تؤدي إلى خلق المواقف الصـعبة أو العثـرات أو الأزمات التي تواجهها المشروعات وهي قد ترجع إلى المصادر الآتية :-

1- أسباب ترجع إلى صاحب المشروع .

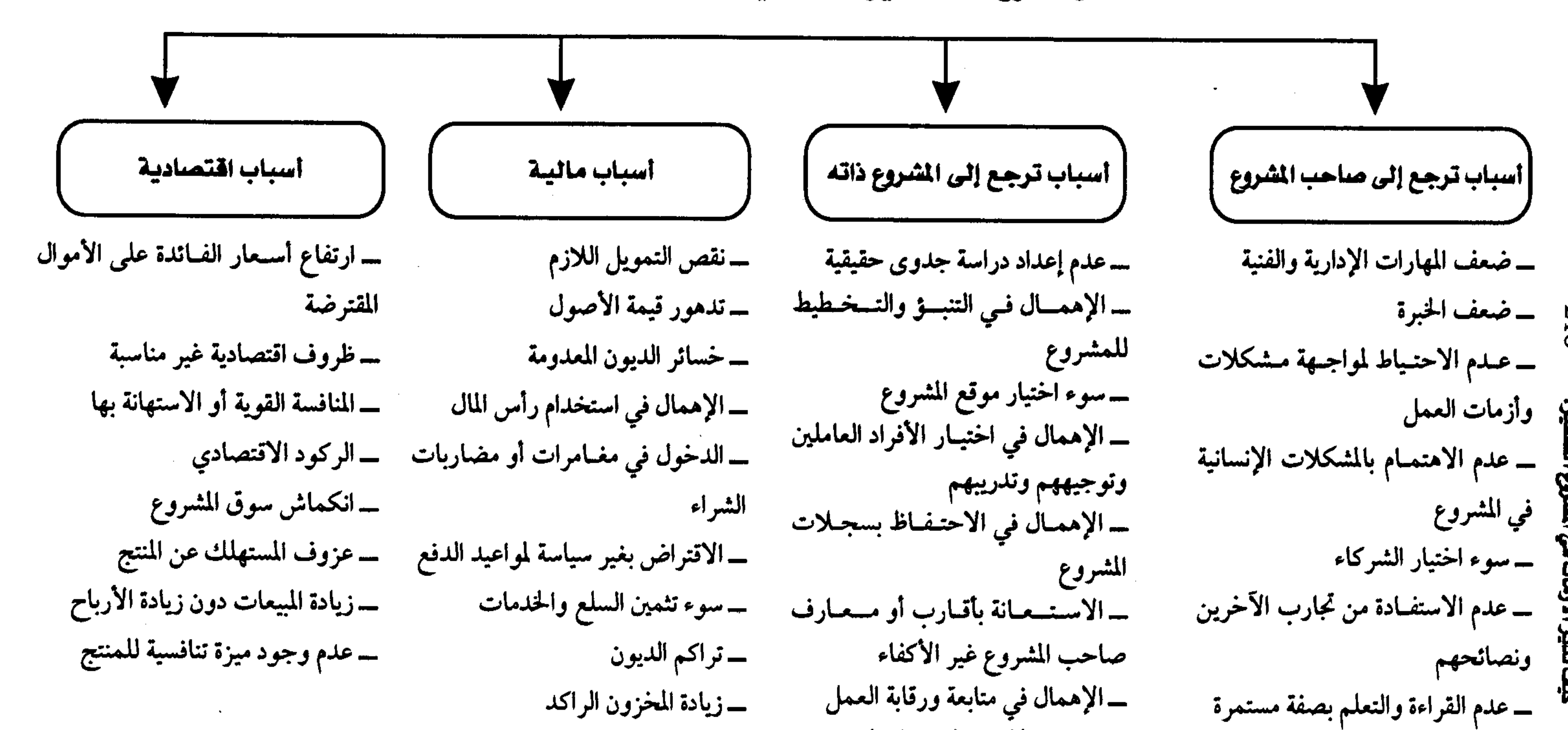
2- أسباب ترجع إلى المشروع ذاته .

3- أسباب مالية .

4- أسباب اقتصادية .

وتتناول كل مصدر طبقاً للشكل التالي :

لماذا تفشل المشروعات الصغيرة ؟ .. لماذ يفشل العمل الحر ؟



كيف يتعامل مدير المشروع الصغير مع الأزمات؟!

ـ لكي يواجه مـدير المشروع الأزمات أو العـثرات أو المواقف الصعبـة في إدارة المشروع عليه أن يضع استراتيجية لمواجهة الأزمات على النحو الآتي :-

1- أن تكون هناك خطط مـعـدة دائماً للطوارئ بمعنـى أن تكون لدى صاحب المشـروع سيناريوهات تجيب على سؤال «ماذا لو حدث كذا ....؟!»

ـ ماذا نفعل لو ظهر في السوق ابتكار جديد من المنافسين؟

ـ ماذا نفعل لو فقدنا أحد الموردين الأساسيين؟

ـ ماذا نفعل لو فقدنا أحد المديرين النادرين؟

ـ ماذا نفعل لو تدهورت السيولة لدينا؟

ـ ماذا نفعل لو انخفض مستوى المبيعات فجأة؟

ويجب على صاحب المشروع ألا ينتظر حتى تقع الأزمة ثم يتولى علاجها ، بل يجب عليه أن يعد خطط الطوارئ مـسبقاً بحيث يكون على أتم اسـتعداد لمثل هذه المواقف الصعبة

2- تحديد دقيق وواضح للهدف .

3- تفويض السلطات لتوفير عنصر المبادأة وحرية التصرف .

4- الاستعداد والاحتياط للأزمات .

5- توافر عنصر التعاون من جميع المستويات .

6- الاقتصاد في استخدام القوة .

7- امتلاك المقدرة على السيطرة على الأحداث .

8- توفير الأمن والتأمين للأرواح والممتلكات .

9- توفير مهارة المواجهة السريعة للأحداث .

10- استخدام الأساليب غير التقليدية كلما كان ذلك ممكناً .

11- تواجد صاحب المشروع في بؤرة الأحداث الأزموية ضروري لحسن التصرف .

12- أن يتابع صاحب المشروع بشكل مستمر مستوى الجودة في كل أنشطة المشروع ومستوى السيولة ومستوى المبيعات .

13- الاعتماد على المجهود الجماعي لفريق العمل بالمشروع من خلال توزيع السلطات والمسئوليات .

14- حسن اختيار الكفاءات مع وضع الموظف المناسب في المكان المناسب .

15- التأمين ضد المخاطر التي يتوقعها صاحب المشروع والاستعداد للتعامل مع هذه المخاطر .

16- إعداد تقييم شامل للتجربة للاستفادة المستقبلية .

17- أن يهتم مدير المشروع بالتحفيز ، بأن يقدر من ساعدوه على مواجهة واجتياز الأزمات ليضرب المثل بهم وليكونوا قدوة لغيرهم في المشروع حتى يحتذي الباقون بهم .



مشاكل ومعوقات تنمية المشروعات الصغيرة

.... مشاكل ومعوقات تنمية المشروعات الصغيرة

مشاكل ومعوقات تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر

باستعراض أهم المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر نلاحظ أنه يمكن تصنيفها إلي ما يلي :-

أولاً :- المعوقات القانونية :-

عدم وجود إطار لنظام قانوني مستقل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة يحدد القواعد التي تحكمها ويحدد مفهومها ومراحل إنشائها وانتهائها .

ثانياً :- المعوقات التنظيمية :-

ـ تعقيد وتعدد إجراءات إنشاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة .

ـ صعوبة حصول هذه المشروعات على الشكل الرسمي لها .

ـ غياب التنسيق بين الجهات المعنية بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة .

ـ غياب التنظيم الخاص برعاية وتشجيع الموهوبين والمبدعين في مجال المشروعات الصغيرة .

ثالثاً :- المعوقات البشرية :-

ـ ضعف أو عدم ملائمة خصائص العمالة من حيث المهارات والتعليم لاحتياجات المشروعات .

ـ عدم كفاية التدريب اللازم لأصحاب المشروعات .

ـ ضعف مشاركة المرأة في هذه المشروعات .

رابعاً :- المعوقات المادية :-

1- ضعف قدرات مؤسسات القطاع المالي لاعتمادها على الدعم الخارجي لتلبية احتياجات المشروعات في كافة البلاد .

2- ضعف قدرات البنوك في مجالات التقييم والإشراف في مجال إقراض المشروعات الصغيرة

3- عدم ملائمة المعايير المتبعة في إقراض المشروعات الصغيرة .

4- المخاطر العالية لإقراض المشروعات الصغيرة .

5- ارتفاع تكلفة القروض صغيرة الحجم .

6- عدم ملائمة أساليب الاقتراض بضمان المشروعات الصغيرة .

7- صعوبة الحصول على المساحات والمواقع المناسبة .

8- صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج .

9- صعوبة الحصول على المعلومات والتكنولوجيا .

10- زيادة حجم القطاع غير الرسمي .

خامساً :- المعوقات التسويقية :-

1- نقص المعلومات اللازمة للتسويق .

2- قصور قنوات وشبكات التسويق .

3- عدم الحرص على جودة المنتجات .

4- ضعف القدرة التنافسية والتصديرية .

5- غياب التعاقد من الباطن في مجال العقود والمناقصات .

6- غياب التكامل بينها وبين المشروعات الكبيرة .

7- غياب الأجهزة والشركات المتخصصة في مجال التسويق .



استراتيجيات تنمية المشروعات الصغيرة

.... استراتيجيات تنمية المشروعات الصغيرة

في مجال علوم المستقبل بصفة عامة وعلم الإدارة الاستراتيجية بصفة خاصة يقصد بمصطلح "الرسالة" أو "المهمة" عنصرين أساسيين هما :-

1- تحديد الغاية :- ويقصد بها الهدف العام المراد تحقيقه في المدى البعيد .

2 - تحديد الاستراتيجية :- ويقصد بها المسار الرئيسي (الطريق) لتحقيق الغاية .

وجدير بالذكر أنه لكي تتحقق الاستراتيجية الرئيسية ، لابد أن تغذيها أو تصب فيها مجموعة من الاستراتيجيات الفرعية (السياسات) والتي يجب أن تعمل بشكل متناسق ومتناغم .

وإذا كان قد ثبت لدى الدول المتقدمة والنامية على السواء أن تحقيق الأهداف القومية العامة ، وإحداث التنمية الحقيقية الشاملة لن يتم بدون استراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة وسياسات ، وبرامج ذات أهداف فرعية واضحة تتوافق مع الأهداف الاستراتيجية القومية .

من هذا المنطلق فإن الغرض العام لاستراتيجية تنمية المشروعات الصغيرة هو إحداث تغيير إيجابي حقيقي في المجتمع ، عن طريق التخلي عن ممارسات وسياسات وسلوكيات واتجاهات ومستويات أداء اقتصادي وفني واجتماعي غير مرغوبة ، وتطويرها إلى الأفضل والأحدث والأكثر إنتاجية وكفاءة وفاعلية تتفق والبعد الحضاري لمصر .

ونعـرض في هذا المجال لعـوامل النجاح والسـياسـات المتكاملة المقـترحة فـي المجالات المختلفة لتحقيق استراتيجية تنمية المشروعات الصغيرة .

ما هي عوامل نجاح استراتيجية تنمية المشروعات الصغيرة؟

يرتبط نجاح الاستراتيجية العامة بالعديد من العوامل الهامة وهي :-

1- اتباع أساليب علمية محددة لصياغة الرسـالة والاستراتيجية والسياسات والإجراءات والبرامج .

2- المشاركة الفـعالة من قبل الأجهـزة والفئات المعنية بالمجتـمع حكومية وغيـر حكومية ومانحة وبنوك وممثلين عن القطاع الخاص وقطاع المشروعات الصغيرة .

3- التنسيق مع الأطراف المعنية .

4- ترتيب واضح لأولويات احتياجات المجتمع .

5- ترابط هذه السياسـات العامة للدولة وإمكانية التنسيق بين أجهـزة الدولة المختلفة في إطار تنفيذ السياسة المقترحة وبالتالي ضمان زيادة فرص نجاحها .

6- تطوير ومتابعة تلك المشاركة باستمرار لتصبح سمة من سمات تنفيذ السياسة المتبعة ، مما يتطلب أن يتم تجسيد هذا التـعاون والمشاركـة في آليات وأطر مؤسـسية واضـحة وفعالة .

ثانياً :- في مجال سياسة التشريع للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

نرى ضرورة الأخذ بالخطوات الآتية :-

1- وضع إطار قانوني محدد للمشروعات الصغيرة : بحيث يتم وضع إطار قانوني متفق عليـه من قبل الجهـات العاملة في مـجال تنمـية المشـروعات الصـغيرة والمتـوسطة ، بالإضافة إلى وضع القـواعد الخاصة بإنشائهـا وانتهائها مما يسهل من عـملية التنسيق بين الجهود المبذولة لتنمية هذا القطاع ، ويساعد على إيجـاد سياسة واضحة ومشجعة

إزاء قطاع المشروعات الصغيرة .

2- النص على القواعد المنظمة للتعاقدات من الباطن ومواجهة حالات الإفلاس والتعثر وتنظيم التجارة لمنتجات المشروعات الصغيرة والعمالة وغيرها .

3- اختصار وتسهيل إجراءات التراخيص وغيرها من الإجراءات الإدارية الأخرى .

4- النص على تقديم المساعدة المالية للارتقاء بهذه المشروعات .

5- النص على تنظيم المناطق الصناعية والإنتاجية لهذه المشروعات بالمحافظات المختلفة والمدن العمرانية الجديدة بحيث توفر لها كافة الإمكانيات الممكنة والمشجعة .

ثالثاً : في مجال سياسة تنمية المشروعات الصغيرة

نرى ضرورة الأخذ بالخطوات الآتية :-

1- توفير المعلومات والبيانات عن قطاع المشروعات الصغيرة :-

حيث إن وجود المعلومات المتعلقة بحجم وأنشطة هذه المنشآت واحتياجاتها ، ودراسة نقاط القوة والضعف داخل هذا القطاع، ودراسة قوى الفرص والتهديدات التي تحيط بها يعمل على إعداد الصياغة الصحيحة لاستراتيجية دعم وتطوير وتقدم هذه المشروعات .

وفي هذا الصدد نرى ضرورة عقد مؤتمر قومي تشارك فيه كل الجهات والأطراف ذات الصلة بالمشروعات الصغيرة لتشخيص الصورة الكاملة لهذه المشروعات على المستوى القومي، ويساعد على وضع برنامج عمل محدد الأهداف .

وأن يعقد هذا المؤتمر بصفة سنوية لمتابعة أعمال المؤتمرات السابقة .

2- وضع سياسة عامة واضحة ومحددة الأهداف :-

تحديد سياسة قومية واضحة ومتسقة إزاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وفي إطار تأكيد الدولة على أهمية هذا القطاع وإعطائه الأولوية على جدول أعمالها، وزيادة التنسيق بين الجهود التنموية في هذا المجال وبالتالي تعظيم آثارها على القطاع المستهدف .

3- التنسيق بين مختلف الجهات المعنية بالمشروعات الصغيرة :-

إن توفير المزيد من التنسيق بين الجهات (مانحة وحكومية أو غير حكومية) في ظل سياسة موحدة إزاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتعريف واضح لهذا القطاع سوف يؤدي إلى تعظيم الأثر التنموي للجهود المبذولة .

4- إنشاء مراكز تدعيم وتطوير العلاقات بين المنشآت الصغيرة والكبيرة :

بالتعاون مع المنظمات المعنية (اتحادات الصناعات / الغرف التجارية / جمعيات رجال الأعمال ... إلخ) .

5- التركيز على المشروعات ذات النمو العالي :-

أحد أهم أهداف سياسات تنمية المشروعات الصغيرة في مصر هو تنمية طاقتها في خلق فرص عمل جديدة. ولتحقيق هذا الهدف يجب التركيز على تنمية المشروعات الصغيرة ذات النمو الاقتصادي العالي والقدرة العالية على خلق فرص عمل جديدة، مثل صناعات الإلكترونيات والصناعات الدوائية التي تتميز بقدرتها الفائقة على النمو وعلى خلق أكبر عدد من فرص العمل .

6- وضع خطة استراتيجية للمناطق الصناعية والحرفية على مستوى الجمهورية .

7- تشجيع إقامة المشروعات الصغيرة في المدن والمجتمعات العمرانية الجديدة .

8- توفير مناخ صحي سليم لنمو وتطور المشروعات الصغيرة :-

يحقق لها كل متطلبات النجاح منذ فترة ما قبل التأسيس وعند مرحلة التشغيل والتسويق وعند التطوير والنمو .

9- تحفيز وتشجيع علاقات التعاقد من الباطن بين المشروعات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة محلياً ، وتشجيع العمل بنظام الفرانشيز .

10- تشجيع وإقامة قاعدة كبيرة من المشروعات الصغيرة المتطورة، وتوسيع انتشارها في البلاد لتحقيق أقصى استفادة من الموارد المتاحة .

11- العمل على تشجيع التعاون بين المشروعات العملاقة والكبيرة والمتوسطة والصغيرة

في مجالات الصناعات المغذية والصناعات المبنية على قاعدة تكنولوجية ومشروعات الإنتاج طبق الأصل بترخيص من شركات عالمية .

12- وضع إطار تنظيمي يتبنى بصفة خاصة تشجيع الموهوبين والمبدعين والمتميزين من أصحاب المشروعات الصغيرة ، لأنهم أمل مصر في بناء نهضتها الحديثة .

13- ضرورة استمرار متابعة تجارب دول العالم المتقدمة في مجال المشروعات الصغيرة للوقوف على أحدث الأساليب المستخدمة فيها وتطبيق الجديد والمناسب منها بالنسبة للتجربة الواعدة في مصر .

في مجال التسويق وتنمية الصادرات

ضرورة وضع خطة لترويج الصادرات بحيث تشمل ما يلي :-

1- أنشطة الإعلانات في الداخل والخارج .

2- المشاركة في المعارض المحلية والخارجية .

3- الدراسات التسويقية الاستشارية .

4- السفر الجماعي للمصدرين .

5- طباعة الكتيبات والأشرطة الترويجية .

6- إنشاء وإدارة مكاتب الترويج والبيع بالخارج تحت رعاية السفارات .

7- وضع خطة عمل وتنفيذها لتعريف البلدان الأجنبية بالمنتجات المحلية .

8- وضع برنامج سنوي رسمي للمشاركة في المعارض والأسواق الدولية .

9- تخصيص مساحات كبيرة بأرض المعارض بمدينة نصر بالقاهرة لعرض منتجات المشروعات الصغيرة .

10- تنظيم حملات تصديرية من خلال الإعلانات والمجلات والندوات وتوزيع كتالوجات المنتجات .

11- إقامة معارض دائمة في المراكز الرئيسية التجارية بالعالم بحيث تتم تحت إشراف

السفارات أو التمثيل التجاري .

12- تقديم المعلومات المحدثة عن كيفية الاستفادة من الاستثناءات والإعفاءات الواردة بالاتفاقية المعدلة للجات .

13- دعم استفادة المشروعات الصغيرة المصدرة من النقاط التجارية وذلك بربطها مع المراكز المعلوماتية الخاصة ببرنامج الكفاءة في التجارة التابع للانكتاد لمتابعة ومقارنة الفرص التجارية في العالم .

14- إنشاء شركات أو وكالات متخصصة للتسويق لمساندة المشروعات الصغيرة كقنوات لتوزيع وتصدير منتجات هذه المشروعات .

15- إنشاء جمعية متخصصة في تسويق منتجات المشروعات الصغيرة يتم تمويلها من الصندوق الاجتماعي أو البنوك المتخصصة .

16- تشجيع وتنشيط التعاقد من الباطن بين المشروعات الكبيرة والصغيرة .

17- تشجيع إقامة المشروعات في المجتمعات العمرانية الجديدة .

في مجال سياسة التمويل

نرى الأخذ بالتوصيات الآتية :-

1- إصدار تشريع يفرض نسبة محددة من القروض المقدمة من البنوك لإقراض المشروعات الصغيرة .

2- منح القروض بشروط ميسرة وفائدة تقل عن أسعار الفائدة التجارية وتيسير فترات السماح والسداد المناسبة لتوفير فرص إقامة المشروعات الصغيرة .

3- تقديم القروض لمواجهة حالات الإفلاس .

4- تخفيف الضمانات اللازمة .

5- وضع بعض المحفزات الموجهة للبنوك لإقراض المشروعات الصغيرة ، عن طريق دعم فرق الفائدة بين القروض المقدمة للمستثمرين (سعر الفائدة 14 أو 16%) ، وتلك

المقدمة للمشروعات الصغيرة (سعر الفائدة 7%) .

6- تشجيع المؤسسات الأهلية العاملة في دعم المشروعات الصغيرة على التمويل المباشر للمشروعات الصغيرة .

7- وضع سياسة تمويل الاستمرارية (التسهيلات الائتمانية الخاصة بتوفير السيولة اللازمة للتطوير والتوسع وحل الأزمات) .

8- سياسة تنمية وتنويع حزم التسهيلات الائتمانية لتستوعب وتلائم الاحتياجات المختلفة للمشروعات الصغيرة الحالية والمستقبلية .

9- تصميم وتنفيذ آليات خاصة بتأمين وضمان مخاطر الائتمان في المشروعات الصغيرة.

10- استحداث آليات دعم وتوفير الاستثمارات المالية (تشخيص حالات التعثر المالي وحلها) .

11- سياسة تشجيع تمويل وتوفير التسهيلات الائتمانية لعقود التعاقد من الباطن بين المشروعات الكبيرة والصغيرة .

12- تخصيص جوائز سنوية للمتميزين من أصحاب المشروعات الصغيرة والتي لها سمات ابتكارية أو بصمات واضحة في مجال التنمية الاجتماعية والاقتصادية .

13- الحوافز الضريبية والإعفاءات منها .

14- إنشاء أجهزة أو بنوك متخصصة في مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة .

في مجال سياسة تقديم المعونة الفنية

أن تقوم الدولة بتقديم خدمات المعونات الفنية من خلال :-

1- استخدام آليات جديدة لزيادة نسب نجاح المشروعات فيها مثل : حاضنات الأعمال وحاضنات العلوم والتكنولوجيا ، والحدائق والمجمعات الصناعية .

2- المساعدات النوعية في مجال تقديم خدمة الرقابة على جودة المنتجات بهدف تحسين

صورة المنتجات وزيادة مقدرتها التنافسية .

3- توفير المعونة الفنية بأسعار مناسبة وجودة عالية للمشروعات الصغيرة في المناطق الجغرافية المختلفة وفي أطوار إنشائها ونموها .

4- تشجيع البحوث ونقل التكنولوجيا والتطوير .

5- إنشاء الأجهزة والهيئات المختصة بتنظيم ودعم المؤسسات الصغيرة وتنميتها بما في ذلك الشركات والهيئات المختصة بتطويرها والبنوك الخاصة بتوفير القروض والضمانات لها .

6- إنشاء جهاز قومي يتبنى تشجيع الابتكارات التي لها مردود اقتصادي ويحولها إلى مشروعات صغيرة .

7- تدريب العاملين في إدارة هذه المشروعات بشكل دوري وذلك على جميع المستويات وفي جميع التخصصات .

8- توفير المعلومات الفنية والتكنولوجية اللازمة للمشروعات الصغيرة محلياً ودولياً ، مثل مواصفات وأسعار ومصادر الآلات والمعدات والخامات والمستلزمات ورخص التصنيع والعلامات التجارية وأسعار المنتجات وحركة الأسواق والعرض والطلب في مختلف الأنشطة .

في مجال سياسة التنمية الاقتصادية

نرى ضرورة الأخذ بالمقترحات الآتية :-

1- توفير البنية الأساسية والمناطق الخاصة بالأنشطة المتخططة للمشروعات الصغيرة .

2- توزيع المشروعات والصناعات الصغيرة بشكل يحقق التوازن الإقليمي على مستوى أقاليم الدولة لإزالة الفوارق الاقتصادية .

3- تنشيط الصادرات والحد من الواردات وتنشيط الصناعات المغذية والصناعات المتطورة .

4- حسن إدارة الموارد المالية والاستثمارات المحلية والإقليمية والدولية الموجهة للتنمية .

5- تشجيع شباب الخريجين وصغار المستثمرين على فكرة العمل الحر وتملك وإدارة وتشغيل مشروعات صغيرة لحسابهم .

6- تغطية فجوة الطلب على السلع والخدمات في الهيكل الاقتصادي أو في أسواق المجتمعات العمرانية الجديدة .

7- التوسع في تطبيق نظام "الفرانشايز" وهو نظام الامتياز التجاري على المشروعات الصغيرة في مصر حيث إن هذا النظام يحد من أعباء التمويل وينهي إلى حد كبير مخاطر التسويق ومثال ذلك :- مشروعات الوجبات السريعة الجاهزة ، مشروعات خدمات النظافة والصيانة ، محلات الهدايا ولعب الأطفال ، والمشروعات المتخصصة في الكمبيوتر والمشغولات الجلدية ، ومجالات السياحة المختلفة .

في مجال سياسة التنمية الاجتماعية

في هذا المجال نقدم التوصيات الآتية :-

1- توفير فرص عمل سنوية تستوعب جزءاً كبيراً من الداخلين إلى سوق العمل سواء كأصحاب أعمال صغيرة أو عاملين في مشروعات صغيرة .

2- التخفيف من حدة الفقر بفاعلية عن طريق توفير فرص عمل دائمة ومؤقتة وغير دائمة للعمالة .

3- تحقيق التنمية الشاملة الاجتماعية عن طريق نشر المشروعات الصغيرة بالكثافة والمستوى والتمويل والاستخدام لكل نوع من أنواع هذه المشروعات ولكل منطقة جغرافية .

4- تشجيع المشروعات الصغيرة التي تعمل في خدمة وحماية البيئة على أسس اقتصادية.

5- تدريب وتنمية وتأهيل الموارد البشرية العاملة في قطاع المشروعات الصغيرة (رجال

+ نساء) ورفع مستواها الفني والمهني والإداري باستمرار عن طريق التدريب وإعادة التدريب في الداخل والخارج .

6- تحفيز وتشجيع وتأهيل الشباب ورواد الأعمال لصقل مواهبهم وزيادة قدراتهم وحسن توجيههم نحو مشروعات صغيرة متطورة وناجحة .

7- دعم دور المرأة في التنمية عن طريق منح فرص متساوية ومناسبة للمرأة في تملك وإدارة وتشغيل مشروعات صغيرة متطورة .

في مجال سياسة التعليم والتدريب

نقدم في هذا المجال التوصيات الآتية :-

1- أن تتضمن استراتيجيات وخطط التعليم والتدريب في مصر غرس فكرة العمل الحر والتوظيف الذاتي لدى الطلاب في جميع المراحل وبحيث يكون المشروع الصغير هدفاً لكل طالب .

2- مشاركة الجهات الحكومية وغير الحكومية والقطاع الخاص والخبراء وأساتذة الجامعة لتصميم استراتيجية التعليم والتدريب في مجال المشروعات الصغيرة .

3- تنظيم ندوات تدريبية لمديري المدارس والمعاهد والكليات لحثهم على دعم عملية تعليم وتدريب العمل الحر .

4- إعداد وتأهيل الكوادر المناسبة من المدرسين والمدربين في مجال إدارة المشروعات الصغيرة

5- إعداد مناهج التدريب والمواد العلمية وتصميم البرامج التدريبية الخاصة بالمشروعات الصغيرة في جميع مستويات التعليم والتدريب لتنمية فكرة العمل الحر .

6- إعداد وتأهيل شباب الطلبة ليكونوا من أصحاب المشروعات الصغيرة في وقت مبكر من العمر مع إتاحة الفرص لدى الفتيات والمرأة في هذا المجال .

7- غرس وخلق ثقافة المشروعات الصغيرة لدى القطاع الطلابي من خلال تنظيم

الندوات وورش العمل التي يتولى ريادتها المتخصصون من خبراء التعليم والتدريب ورواد الأعمال في القطاع الخاص .

8- عقد مؤتمرات دورية للأجهزة المعنية والمشاركين للوقوف على أحدث المستجدات في مجال المناهج وطرق التدريس والتدريب .

9- تبني الجمعيات الأهلية والأجهزة غير الحكومية والنقابات والاتحادات والأحزاب والأندية ... إلخ الدعوة إلى تنمية فكرة العمل الحر لدى أعضائها ولدى الشباب .

10- وضع نظام لمتابعة عمليات التعليم والتدريب وتقييم التجربة وتصحيحها للتأكد من كفاءة وفعالية هذه الأنشطة .

11- تطوير التعليم الفني بما يسمح بإعداد الفنيين الذين تحتاجهم المشروعات الصغيرة .

في مجال سياسة الإعلام والثقافة

نقدم في هذا المجال الأفكار والمقترحات الآتية :-

1- إعلاء فكرة العمل الحر (الحرفي واليدوي) والتوظيف الذاتي من خلال الأعمال الدرامية المختلفة في وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة .

2- العمل على إكساب المواطنين المعلومات وتوعيتهم بأهمية ومزايا وأبعاد العمل الحر بالنسبة لهم وتحقيق المستقبل الواعد لأصحابه .

3- العمل على تغيير القيم والاتجاهات والأفكار السلوكية السائدة بالتخلي عن الوظيفة الحكومية والتمسك بالعمل الحر وإقامة المشروعات الصغيرة لتحقيق طموحات المواطنين وتحقيق الاستقلال وتحقيق الذات .

4- عرض التجارب الناجحة والواعدة للشباب في مجال المشروعات الصغيرة وتهيئة الفرصة أمامهم للحديث عن مشروعاتهم والمراحل والمشاكل التي ضادفتهم حتى خروجها إلى حيز التنفيذ تشجيعاً للمواطنين على السير على خطاهم .

المراجـع :

أولاً : المراجع العربية

- د . أحمد علي جبر ، د . طلعت عبد الحميد

التسويق .. النظرية والتطبيق ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1993 .

- الصندوق الاجتماعي للتنمية – استراتيجية تنمية المشروعات الصغيرة في جمهورية مصر العربية ، ديسمبر ، 1996 .

- الجهاز المركزي للتعبئة والإحصاء – بحث الصناعات الحرفية والصغيرة (9 مشتغلين فأقل – قطاع خاص 1996) ، مارس 1998 .

- الجمعية المصرية لحاضنات الأعمال – حاضنات الأعمال – 1997 .

- أ.د . جمعة محمد عامر – كلية التجارة – جامعة الزقازيق – تعزيز القدرة التنافسية للتصدير في مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة .

- د . جلال أمين – العولمة – دار المعارف – القاهرة .

- د . جمال حمدان – شخصية مصر – 1992 .

- ر. مابرو ، س . رضوان – التصنيع في مصر (1939 - 1973) السياسة والأداء – 1981 .

- د . محمد أحمد هيكل :

- السلطة الرئاسية بين الفعالية والضمان – رسالة الدكتوراة حقوق عين شمس 1981 .

- إدارة المشروعات – مادة تدريبية – مؤسسة جيتراك الاستشارية ، 1995 .

- إدارة التفاوض والتعاقد – مادة تدريبية – مؤسسة مبيج الاستشارية ، 2001 .

د . محمد سعيد عبد الفتاح ، إدارة المشتريات والمخازن ، المكتب العربي الحديث ، الإسكندرية ، 1988 .

- د . محمود زايد – المشروعات الصغيرة لماذا ....؟ – ورقة مقدمة إلى مؤتمر كيف تصبح رجل أعمال ناجح ؟ (بين النظرية والتطبيق) – العريش ، 26 - 28 يونيه 1999 .

- مؤسسة فريدريش ايبرت – دليل المنظمات الحكومية والمنظمات غير الحكومية في مجال المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر – 1996 .

- مركز التنمية الصناعية للدول العربية – الصناعات الصغيرة في الدول العربية بالشرق الأوسط 1968 .

- علي سلمي ، إدارة الأفراد – الكفاءة الإنتاجية – مكتبة غريب ، القاهرة ، 1985 .

- د . عادل حسن ، د . علي الشرقاوي

التنظيم الصناعي وإدارة الإنتاج - دار الجامعات المصرية - الإسكندرية ، 1991 .

- د . طاهر لطفي عمر - كيف تصبح رجل أعمال - دوباك - 2000 .

- د . طاهر مرسي عطية - أساسيات التسويق - دار النهضة العربية - القاهرة ، 1993 .

- د. نهال فريد مصطفى - دور حضانات الأعمال في تشجيع وتنمية المشروعات الصغيرة - ورقة مقدمة إلى المؤتمر السنوي الأول الذي نظمته رابطة المرأة العربية بالإسكندرية حول "تعظيم مكاسب الخصخصة ومستقبل العمالة النسائية في الوطن العربي" 10 - 12 أكتوبر 1998 .

- وزارة الاقتصاد - مشروع سياسة قومية لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر - 1998 .

الدوريات والتقارير :-

- الصناعات الصغيرة والحرفية وتنمية المناطق الريفية .

الأهرام الاقتصادي - عدد 10 يوليو 1995 .

- نشرات رئاسة مجلس الوزراء - الصندوق الاجتماعي للتنمية

- الصندوق الاجتماعي للتنمية -- التقرير السنوي 1998 - 1999 .

المؤتمرات :

- استراتيجية تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة - ورشة عمل - المركز القومي للبحوث - القاهرة - 5 فبراير 1997 .

- نحو استراتيجية التطوير وتنمية الصناعات التقليدية .

المؤتمر القومي الأول حول الصناعات التقليدية والحرف البيئية من 15 - 16 أبريل 2002 .

م . ابراهيم يحيى إبراهيم

- برنامج تدريبي حول تعظيم قدرات مسئولي الجمعيات الأهلية في إدارة المشروعات الصغيرة - الصندوق الاجتماعي للتنمية بالاشتراك مع مركز القرار للاستشارات - الفترة من 4 - 2001/11/8 .

ثانياً : المراجع الأجنبية

* Best Practice for SmE 's, 1997 Organization for Economic Cooperation and development.
* Outline of Small and Medium Enterprise Policies of Japanese Government. 1994
* North - South Consultants Exchange, "Compendium of Foreign - Funded Small and Medum Enterprise Projects / Programs in Egypt" January 1997.